

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ» № 2 (24), ОКТЯБРЬ, 2007.

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 2 номера в год.
№2 (24), 2007

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

Редакционная коллегия:

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

Над номером работали:

О.Н. Шимко,
Е.В. Рябикина, Е.Е. Филенко

Обложка В.Е. Смейле

Адрес редакции журнала:

344002, Ростов-на-Дону,
ул. Б.Садовая, 69, к. 653
тел. 261-38-77

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

Индекс 18318 в каталоге агентства «Роспечать»,
с 2008 года индекс 41963 в каталоге «Пресса России»

© Вестник Ростовского государственного
экономического университета «РИНХ»,
2007

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ 7

*Выдающийся российский ученый
Авдей Ильич Гозулов
115 лет со дня рождения* 9

*Библиография трудов
А.И. Гозулова* 11

РАЗДЕЛ 1. МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ 15

*Золотарев В.С., Невская Н.И.,
Комарова Т.Г.*
Влияние процессов глобализации
на национальные стратегические
программы 15

Гавриш В.В.
Позитивные и негативные
стороны международной
трудовой миграции в России 28

Черненко О.Б., Чмеленко Е.С.
О формировании системы
инфраструктурной поддержки
малого предпринимательства
в регионе 32

Трачук С.С.
Развитие государственно-частного
партнерства в современной
России 37

Землянов Д.А. Демографический потенциал региона как фактор развития человеческого капитала территории	42
Тяглов С.Г., Шелепов Д.Ю., Малиненко Ю.С. Влияние озеленения на эколого- экономическое состояние мегаполисов России	48
Димитриади Н.А. Инновации и сегментарная структура фармацевтического рынка	57
Бурьянова Н.В. Социально-экономическое развитие стран европейского союза как фактор сокращения неравенства и бедности	64
РАЗДЕЛ 2. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	70
Чернышева Н.И. Налоговый механизм как действенный инструмент обеспечения региональных экономических интересов	70
Голик Е.Н. Элементная база НДС и направления ее совершенствования	74
Хорошунова А.С. Некоторые аспекты совершенствования налогообложения доходов населения России	84
Щемелев С.Н., Акопьян М.Г. Тенденция и перспективы слияния и поглощения в российском банковском секторе	88
Лакно Ю.В. О возможностях использования российскими предприятиями рынка акций для экономического развития	93

РАЗДЕЛ 3. УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ И АУДИТ	99
Хахонова Н.Н. Концептуальные подходы к построению управленческого учета денежных потоков	99
Муругов Е.И., Усенко Л.Н. Управленческий учет платежеспособности на сетевых предприятиях	108
Зенкина И.В. Некоторые аспекты стратегического управления и его учетно- аналитического обеспечения	115
Полуянов Е.В. Моделирование процессов ведения налогового учета	119
Агаджанов Г.Ю. Применение стандарта аудиторской деятельности «Применение аудита с помощью компьютера»	125
Сычев Р.А. Систематизация внутренних стандартов саморегулируемых аудиторских объединений	129
Моложавенко И.С. Развитие контроля качества аудита в зарубежных странах на современном этапе развития	137
Кулик О.М. Выбор и использование методики анализа платежеспособности промышленных предприятий	142
Долженко А.И. Методология анализа рисков при проектировании информационных систем с использованием нечетких сетей	148

<i>Кудряшов Д.А.</i> Имитационные модели для расчета численности персонала территориальных налоговых органов	155	<i>Караджа О.С.</i> Об экономико-правовой базе формирования финансово- промышленных объединений в морских портах	176
<i>Иванова Н.Э.</i> Технологии аналитической обработки данных в банковских системах поддержки принятия решений	161	<i>Максимова Г.П.</i> Социопрофессиональный подход к медиавоспитательному процессу в высшей школе	178
РАЗДЕЛ 4. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС	168	<i>Грузинская Т.А.</i> О трансформации в русской орфографии	192
<i>Калайдова А.С.</i> Пути совершенствования методов борьбы с некоторыми видами преступлений в экономике	168	<i>Абдурахманова И.В.</i> Интерпретация источников личного происхождения при изучении массового правосознания в России в феврале-октябре 1917 г.	194
<i>Саттарова Е.Ф.</i> Современные изменения в туристическом законодательстве России	174	<i>Результаты участия научно- педагогических работников РГЭУ «РИНХ» в российских конкурсах учебных изданий 2004-2005 гг.</i>	198

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION
FEDERAL AGENCY OF EDUCATION

VESTNIC

ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS «RINH»
2 (24), OCTOBER, 2007.

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical – 2 issues per year
2 (24), 2007

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,
E.V. Ryabikina, E.E. Filenko

Front page: V.E. Smejle.

Publishing address of the journal:

344002, Rostov-on-Don,
B.Sadovaya Ave., 69, room 653
tel. 261-38-77

The edition is registered in Federal service of
control for keeping the legislation in the sphere
of mass communication and defence of the
heritage since the 14 of October 2005 year
PI # FS77-22006

Index 18318 in the catalogue of agency
«Rospechat'»

© Vestnic of Rostov-on-Don State University
of Economics «RINH», 2007

CONTENTS

OUR AUTHORS	7
<i>The outstanding Russian scientist Avdey Ilich Gozulov 115 years old since his birthday</i>	9
<i>Bibliography of works by A.I. Gozulov</i>	11
PART 1. MACRO- AND MICROECONOMICAL PROCESSES	15
<i>Zolotaryov V.S., Nevskaya N.I., Komarova T.G.</i> Influence of globalization's processes on the national strategic programs	15
<i>Gavrish V.V.</i> Positive and negative sides of the international labour migration in Russia	28
<i>Chernenko O.B., Chmelenko E.S.</i> About forming of system of infrastructural support of small enterprise in the region	32
<i>Trachuk S.S.</i> Development of state-private partnership in modern Russia	37
<i>Zemlyanov D.A.</i> Demographic potential of region as a factor of development of human capital of the territory	42

<i>Tyaglov S.G., Shelepov D.U., Malinenko U.S.</i> Influence of planting-greenery on the oecologi-economic condition of the Russian megapolises	48	<i>Murugov E.I., Usenko L.N.</i> Management accounting of solvency on the network enterprises	108
<i>Dimitriadi N.A.</i> Innovations and segmentaric structure of the pharmaceutical market	57	<i>Zenkina I.V.</i> Some aspects of stragetie management and its accounting-analytic ensuring	115
<i>Bur'yanova N.V.</i> Social-economic development of the European Unity countries as a factor of inequality reduction and poverty	64	<i>Poluyanov E.V.</i> Modelizing process of management of tax accounting	119
PART 2. SYSTEM OF FINANCIAL-CREDIT RELATIONS	70	<i>Agadzanov G.U.</i> Using of standard of auditing activity "Conducting of audit with the help of computer"	125
<i>Chernisheva N.I.</i> Tax mechanism as effective instrument of ensuring of regional economic interests	70	<i>Sichyov R.A.</i> Systematization of inner standards self-regulating auditing joinings	129
<i>Golik E.N.</i> The elementary base of VAT (value added tax) and direction of its perfection	74	<i>Molozhavenko I.S.</i> The development of control of audit quality in foreign contries in the modern period of development	137
<i>Horoshunova A.S.</i> Some aspects of perfection taxation of the Russian population income	84	<i>Kulik O.M.</i> Choice and using methods of analysis solvency of industrial enterprises	142
<i>Shemelev S.N., Akopyan M.G.</i> Tendency and perspectives of the merging and absorption in the Russian bank sector	88	<i>Dolzhenko A.I.</i> Methodology of the analysis risks projects of information systems with use of Rule-Base Fuzzy systems	148
<i>Lahno U.V.</i> About the possibilities of using by Russian enterprises share market for economic development	93	<i>Kudryashov D.A.</i> The imitational models for counting staff numbers of the territorial tax organs	155
PART 3. ACCOUNTING-ANALYTICAL MECHANISM AND AUDIT	99	<i>Ivanova N.E.</i> The technology of analytic treatment dates in the bank supporting system of decision taking	161
<i>Hahonova N.N.</i> Conceptional approach to the construction of management accounting of cash income	99	PART 4. LAW ADJUSTMENT AND EDUCATIONAL PROCESS	168
		<i>Kalaidova A.S.</i> The ways of perfection of fighting methods with some kinds of crime in economic	168

<i>Sattarova E.F.</i> Modern changes in Russian tourist legislation	174	<i>Grusinskaya T.A.</i> About transformation in Russian orthography	192
<i>Karadza O.S.</i> About economic-legal base of forming financial-industrial amalgamations in sea-ports	176	<i>Abdurahmanova I.V.</i> The interpretation of personal origin during the studying of transformation of mass legal-consciousness in Russia in February-October 1917 year	194
<i>Maksimova G.P.</i> Socio-professional methods to the media-educational process in high school	178	<i>The results of participation of scientific- pedagogical workers of Rostov state Economic University "RINH" in Russian contests of educational editions in 2004-2005 years</i>	198

НАШИ АВТОРЫ

Абдурахманова Ирина Вениаминовна – к.и.н., доцент кафедры «Теория и история права и государства» РГЭУ «РИНХ»

Агаджанов Георгий Юрьевич – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Аудит» РГЭУ «РИНХ»

Акопьян Михаил Геннадьевич – заместитель управляющего филиалом «Ростовский АКБ «Евро-Финанс Моснарбанк»

Бурьянова Наталья Владимировна – соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры «Мировая экономика и международные экономические отношения» ДГТУ

Гавриш Владимир Викторович – аспирант кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ «РИНХ»

Голик Елена Николаевна – к.э.н., докторант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ «РИНХ»

Грузинская Татьяна Александровна – ст. преподаватель кафедры «Теоретическая и прикладная коммуникативистика» РГЭУ «РИНХ»

Димитриади Николай Ахиллесович – д.м.н., соискатель ученой степени доктора экономических наук кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ «РИНХ»

Долженко Алексей Иванович – к.т.н., доцент кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ «РИНХ»

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

Зенкина Ирина Владимировна – к.э.н., доцент кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ «РИНХ»

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

Иванова Наталья Эдуардовна – к.э.н., доцент кафедры «Информационные технологии» РГЭУ «РИНХ»

Калайдова Анна Семеновна – к.ю.н., доцент кафедры «Процессуальное право» РГЭУ «РИНХ»

Караджа Олег Сергеевич – соискатель кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ «РИНХ»

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

Кудряшов Денис Анатольевич – аспирант кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ «РИНХ»

Кулик Оксана Михайловна – аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ «РИНХ»

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

Максимова Галина Петровна – к.п.н., доцент, проректор по воспитательной работе и связями с общественностью РГЭУ «РИНХ»

Малиненко Юрий Сергеевич – к.э.н., доцент кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ «РИНХ»

Маслова Нина Пименовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Социально-экономическая и региональная статистика» РГЭУ «РИНХ»

Моложавенко Ирина Сергеевна – аспирант кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ «РИНХ»

Муругов Евгений Иванович – к.э.н., доцент кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ «РИНХ»

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

Полуянов Евгений Владимирович – аспирант, ассистент кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ «РИНХ»

Саттарова Елена Фаткисламовна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Международные экономические отношения» РГЭУ «РИНХ»

Смейле Валентина Ефимовна – начальник отдела планирования и координирования издательской деятельности РГЭУ «РИНХ»

Сычев Роман Александрович – ст. преподаватель кафедры «Аудит» РГЭУ «РИНХ»

Трачук Сергей Сергеевич – аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ «РИНХ»

Тяглов Сергей Гаврилович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ «РИНХ»

Усенко Людмила Николаевна – д.э.н., профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ «РИНХ»

Хахонова Наталья Николаевна – д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ «РИНХ»

Хорошунова Алла Сергеевна – аспирант Ростовской академии сервиса Южно-российского государственного университета экономики и сервиса

Черненко Ольга Борисовна – д.э.н., профессор кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ «РИНХ»

Чернышева Наталья Игоревна – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория» РГЭУ «РИНХ»

Чмеленко Евгений Сергеевич – аспирант кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ «РИНХ»

Шелепов Денис Юрьевич – аспирант кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ «РИНХ»

Щемелев Сергей Николаевич – д.э.н., профессор кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

ВЫДАЮЩИЙСЯ РОССИЙСКИЙ УЧЕНЫЙ АВДЕЙ ИЛЬИЧ ГОЗУЛОВ 115 ЛЕТ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ

17 апреля 2007 года исполнилось 115 лет со дня рождения известного ученого-статистика, Заслуженного деятеля науки РСФСР, д.э.н., профессора А.И. Гозулова.

Родился Авдей Ильич в г. Таганроге. В 1912 г. окончил Таганрогскую классическую гимназию и поступил на юридический факультет Петербургского университета. Будучи студентом 2 курса, за работу «Учение В. Соловьева о праве» он был награжден золотой медалью. В 1917 г. окончил университет по специальности экономист-социолог и был оставлен при нем для подготовки к профессорскому званию, но, выехав на каникулы в родной край, не смог возвратиться в Петроград из-за начавшейся гражданской войны.

С 1918 г. Авдей Ильич постоянно жил и работал в Ростове-на-Дону. Характерная особенность деятельности Авдея Ильича – умелое сочетание научно-исследовательской работы с практической и педагогической. В начале он преподавал в гимназии, а в 1920 г. перешел на преподавательскую работу в Донской университет (позднее Северо-Кавказский, затем РГУ, а ныне – ЮФУ), где работал научным сотрудником, преподавателем, старшим ассистентом и доцентом.

В 1929 г. Совет университета избирает его профессором и заведующим кафедрой статистики. С 1931 г. после выделения из состава РГУ финансового отделения экономического факультета и его базе организации Ростовского финансового экономического института, Авдей Ильич возглавил кафедру статистики, а позже стал заместителем директора по учебной и научной работе.

Авдей Ильич плодотворно работает в местных статистических органах. Под его руководством на Северном Кавказе проведен ряд экономических экспе-

диций и около 30 статистических переписей и обследований.

Практическая работа в органах статистики сыграла огромную роль в становлении Авдея Ильича как многогранного ученого-статистика, чутко откликающегося на запросы народного хозяйства, дала богатый материал для последующих теоретических обобщений.

Талантливый ученый-практик плодотворно исследует проблемы населения и экономики Северного Кавказа. За фундаментальный труд «Морфология населения» Совет СКГУ избирает его профессором и заведующим кафедрой. Особо надо выделить уникальный по значению труд «Переписи населения капиталистических стран и СССР» (1936 г.), оказавший заметное влияние на развитие советской демографии. За это исследование Авдею Ильичу была присуждена ученая степень доктора экономических наук (в 1939 г.).

В годы Великой Отечественной войны Авдей Ильич, находясь в Ташкенте, отдает много сил развитию экономики Узбекистана. Он работает в это время консультантом Госплана республики, заведующим кафедрой статистики и заместителем директора Ташкентского финансово-экономического института.

После войны Авдей Ильич в течение года возглавлял кафедру статистики в Киевском институте народного хозяйства, а в 1946 г. возвращается в РФЭИ, где работает проректором по научной работе (до 1968 г.) и заведующим кафедрой статистики (до 1972 г.). С 1972 г. профессор А.И. Гозулов – профессор-консультант кафедры экономической статистики РИНХа.

За 55 лет научной деятельности профессор А.И. Гозулов внес существенный вклад в развитие многих направлений статистической науки. Для

его творчества характерна редкая разносторонность и смелость в постановке и решении новых вопросов.

Можно выделить 4 группы проблем, которым ученый уделил наибольшее внимание:

- теоретические изыскания в области статистики населения;
- изучение народного хозяйства Северного Кавказа и Нижнего Дона;
- разработка проблем экономической и сельскохозяйственной статистики;
- изучение истории отечественной статистики.

На протяжении многих лет Авдей Ильич занимается изучением основных закономерностей развития экономики Северного Кавказа и Нижнего Дона, особенно – сельского хозяйства и городов. В послевоенный период развития советской статистики вплотную подошло к разработке экономической статистики, к созданию синтетического курса статистики народного хозяйства в целом. Эту сложнейшую задачу выполнил А.И. Гозулов в книге «Экономическая статистика» (1953 г., а второе издание в 1965 г.), которая долгие годы служила одним из главных учебных пособий для экономических вузов. Эта книга встретила положительные отзывы в СССР и за рубежом.

Многочисленные разработки Авдея Ильича в области сельскохозяйственной статистики получили свое завершение в учебном пособии «Статистика сельского хозяйства» (1959 г.), а второе его издание – 1967 г. В 1957 г. вышла книга «История отечественной статистики» (краткие очерки), а в 1972 г. – крупная монография, первый том «Очерки истории отечественной статистики».

Научно-педагогическую работу профессор А.И. Гозулов всегда сочетал с активной общественной деятельностью. Он неоднократно, начиная с 1939 г., избирался депутатом Ростовского городского Совета, в течение 20 лет воз-

главлял Северо-Кавказский отдел Географического общества СССР, входил в состав Ростовской области плановой комиссии. Он член ученых советов ряда вузов, участник многих съездов и конференций статистиков, нескольких международных симпозиумов.

Велики заслуги ученого в подготовке научной смены. Среди его учеников много кандидатов наук (более 100). Некоторые из них подготовили и защитили докторские диссертации.

Научно-педагогическая и организаторская деятельность Авдея Ильича отмечена высокими правительственными наградами. В 1953 г. он награжден орденом Ленина. С 1962 г. – Заслуженный деятель науки РСФСР (70 лет).

До своего 90-летнего юбилея Авдей Ильич не дожил немного. Он скоропостижно умер 10 июня 1981 г. Светлая память об Авдее Ильиче Гозулове навсегда сохранится у учеников, продолжающих дальнейшее развитие статистической науки, чему посвятил всю свою жизнь этот талантливый исследователь и педагог.

Наш университет высоко чтит память этого видного крупного ученого. Каждый год мы проводим научно-практические конференции, которые приурочиваем ко Дню рождению Авдея Ильича. Это стало доброй традицией. Все преподаватели включаются в той или иной мере в эту работу, а из сотрудников нашей кафедры, в первую очередь, следует отметить, что наиболее активно работает в этом направлении доцент кафедры, его ученица М.Г. Григорьянц. В нынешнем юбилейном году под ее руководством была организована и проведена очередная такая конференция с привлечением наших студентов. Студенты благодарны кафедре за участие в таких мероприятиях.

Мы помним, любим, чтим дорогого каждому из нас Авдея Ильича Гозулова.

Н.П. Маслова

БИБЛИОГРАФИЯ ТРУДОВ А.И. ГОЗУЛОВА¹

1921 г.

Итоги выборочного обследования детей в возрасте 0-18 лет по гг. Ростову и Нахичевани. «Вестник статистики». 1921, №1-4.

1923 г.

Рациональная и эмпирическая школьная сеть. Донское областатбюро. Ростов-на-Дону, 1923.

Пять лет государственной статистике. «Вестник статистики», 1923, №4.

Текущее обследование народного образования. «Вестник статистики», 1923, №3.

1924 г.

Города Донской области. Донское областатбюро. Ростов-на-Дону, 1924.

Районирование городов и его обоснование. Донское областатбюро. Ростов-на-Дону, 1924.

Дифференциальная рента (опыт определения срока расчетного обложения домовладений городов Донской области) (совместно с Н.П. Сребрянским). Донское областатбюро. Ростов-на-Дону, 1924.

Колонизация и состав населения Юго-Востока. Северо-Кавказское издательство. Ростов-на-Дону, 1924.

1925 г.

Влияние мощности хозяйства на структуру основных свойств населения. Донское областатбюро. Ростов-на-Дону, 1925.

Опыт изучения влияния мощности хозяйства на социально гигиеническое состояние деревни. «Вестник статистики», 1925. №5-8.

Начальное образование и перспективы всеобщего обучения на Северном Кавказе. Северо-Кавказское статуправление. Ростов-на-Дону, 1925.

Основные виды народного образования Северо-Кавказского края. В кн. Всеобщее обучение. М. 1925.

Население Северного Кавказа. В кн. Северный Кавказ после районирования, т.1. Ростов-на-Дону, 1925.

Народное образование Северного Кавказа. В кн. Северный Кавказ после районирования, т.1. Ростов-на-Дону, 1925.

Донской округ. В кн. Северный Кавказ после районирования. Т.1. Ростов-на-Дону, 1925.

Морозовский округ. В кн. Северный Кавказ после районирования. Т.2. Ростов-на-Дону, 1925.

1927 г.

Предварительные итоги переписи населения 1926 г. Севкавиздат. Ростов-на-Дону, 1927.

Экономическая география Северного Кавказа. Севкавиздат. Ростов-на-Дону, 1927.

1929 г.

Демографические основы второй пятилетки. Севкавиздат. Ростов-на-Дону, 1929.

Итоги сельскохозяйственного года 1927-1928 гг. «За социалистическую реконструкцию», 1929, №1-2.

Морфология населения. Опыт изучения строения основных свойств населения Северо-Кавказского края по данным трех народных переписей 1897, 1920, 1926 гг. Северо-Кавказское статуправление. Ростов-на-Дону, 1929.

1930 г.

Районы Северного Кавказа. Издво Северный Кавказ. Ростов-на-Дону, 1930.

Сплошная коллективизация и задачи статистического учета. «Северо-Кавказский край», 1930, №1, 2.

Сезонная напряженность труда в сельском хозяйстве. «Северо-Кавказский край», 1930. №7.

¹ Библиография трудов опубликована по материалам книги «Проблемы экономической статистики», ученые записки, выпуск VI, Ростов-на-Дону, РИНХ, 1973

Об использовании труда у ингушей. «Революция и горец». 1930. №2.

Итоги сельскохозяйственного года 1928-1929 гг. «За социалистическую реконструкцию». 1930.

1931 г.

Динамика животноводства на Северном Кавказе. Северо-Кавказское статуправление. Ростов-на-Дону, 1931.

Основные фонды народного хозяйства Северо-Кавказского края. «Северо-Кавказский край», 1931, №1, 2, 3.

Статистика на новом этапе. «Северо-Кавказский край», 1931. №1.

1932 г.

Народное хозяйство Северного Кавказа. Ростов-на-Дону, 1932.

Всесоюзная перепись населения 1933 г. «Северо-Кавказский край», 1932, №1,2.

О групповом изучении колхозов. В кн. Проблемы учета статистики. Вып. 2. Москва, 1932.

1934 г.

Животноводство Азово-Черноморского края на подъеме. «План», 1934, №8.

Пособие по учету и статистике для районных и участковых инспекторов народно-хозяйственного учета (совместно с Я.П. Осиповым). Ростов-на-Дону, 1934.

1935 г.

Характеристика основных отраслей народного хозяйства Азово-Черноморского края. В кн. Азово-Черноморский край. Ростов-на-Дону, 1935.

Животноводство Азово-Черноморского края (итоги переписи). В кн. Азово-Черноморский край. Ростов-на-Дону, 1935.

1936 г.

Переписи населения капиталистических стран и СССР. Москва, 1936.

Пособие по учету и статистике. Изд. 2-е (совместно с В.Н. Старовским). Ростов-на-Дону, 1936.

1937 г.

Азово-Черноморский край и его районы. Ростов-на-Дону, 1937.

1940 г.

Народное хозяйство Ростовской области за 20 лет (IV глава и редакция). Ростов-на-Дону, 1940.

1941 г.

Местные переписи населения в России до революции. Ученые записки РФЭИ. Т. 1. Ростов-на-Дону, 1941.

1947 г.

Народное хозяйство Ростовской области до и после Октября. Ростов-на-Дону, 1947.

Перепись 1897 г. (на англ. яз.). Бюллетень ВОКСа. №1. М. 1947.

1948 г.

О некоторых условиях построения рядов динамики. Ученые записки РФЭИ. Т. II. Ростов-на-Дону, 1948.

Новейшие данные об изучении переписями населения земного шара. Ученые записки РГУ. Т. 13, вып. I. Ростов-на-Дону, 1948.

1952 г.

Волго-Дон и сельское хозяйство Ростовской области. Ростиздат. Ростов-на-Дону, 1952 г.

1953 г.

Экономическая статистика. Госфиниздат. М. 1953.

1955 г.

П.П. Семенов-Тянь-Шанский, как географ и статистик. Ученые записки РФЭИ, т. V. Ростов-на-Дону, 1955.

Задачник по статистике. ч. I. Общая теория. (Введение и редакция). РФЭИ. Ростов-на-Дону, 1955.

Задачник по статистике, ч. II. Экономическая статистика. (Введение и редакция). РФЭИ. Ростов-на-Дону, 1955.

1956 г.

Нижний Дон. Ростовская и Каменская области. Природа, население, хозяйство. Изд. Харьк. Ун-та. Харьков, 1956.

Статистика. Под ред. акад. С.Г. Струмилина (несколько глав и параграфов). Госстатиздат. М. 1956.

Рец. А.Я. Боярский и П.П. Шущерин. Демографическая статистика. Госстатиздат. 1955. «Вестник статистики». 1956. №5.

1957 г.

История отечественной статистики (краткие очерки). Госстатиздат. М. 1957.

Ростовская область за 40 лет (1 глава и редакция). Ростов-на-Дону, 1957.

Северный Кавказ. Природа, население, хозяйство (одна глава и редакция). Географиздат. М. 1957.

Планирование народного хозяйства в районе. (Введение и редакция). Госполиздат. М. 1957.

Вопросы статистического изучения износа основных производственных фондов (совместно с В.С. Князевским). «Вестник статистики». 1957. №1.

Задачник по общей и экономической статистики. (Введение и редакция). Госстатиздат. М. 1957.

1958 г.

Об организационно-методологических вопросах переписей населения. Научные записки кафедры статистики. Вып. I. РФЭИ. Ростов-на-Дону, 1958.

Рец. Статистические сборники «Посевные площади СССР», т. I, т. II и «Сортовые посевы СССР». Госстатиздат 1957. (совместно с Г.А. Гозуловой). «Вестник статистики». 1958. №8.

О применении статистических методов к экономической оценке природных условий сельскохозяйственного производства. Ученые записки РГУ. Т. 55. Вып. 10. Ростов-на-Дону.

О категориях учитываемого населения в демографических переписях. Доклад для Международного Статистического института в Гааге (на англ. и русск. яз.). М.

1959 г.

Сельскохозяйственная статистика. Госстатиздат. М. 1959.

Переписи населения государств земного шара. Ученые записки по статистике. Т. 4 АН СССР. М. 1959.

1960 г.

Выступление на симпозиуме «Экономическое районирование страны». В кн. Материалы III съезда Географического общества СССР по проблеме экономического районирования страны. Л. 1960.

1961 г.

Основные изменения в численности, размещении и составе населения СССР. В сб. Материалы I Межведомственного совещания по географии населения. Вып. I. М.-Л. 1961.

Шире использовать выборочные обследования для проверки достоверности учета (совместно с В.П. Гранковым). «Вестник статистики». 1961. №9.

Ростовская область. (Глава и редакция). Ростов-на-Дону, 1961.

1962 г.

Планирование и учет производительности труда по факторам (совместно с В.С. Князевским). Изд. Эконом. литература. М. 1962.

О методологии исчисления себестоимости продукции сельского хозяйства в СССР. «Ревиста де статистика». Бухарест. 1962. (на рум. яз.).

1963 г.

Сборник задач по теоретической и экономической статистике. Изд. 2-е. (Введение и редакция). Изд. «Статистика». М. 1963.

1964 г.

Рец. Н.Н. Рязов. «Общая теория статистики». Госстатиздат. 1963 (совместно с В.П. Гранковым). «Вестник статистики». 1964. №9.

1965 г.

Экономическая статистика. Изд. 2-е. Изд. Финансы. 1965.

Показатель пространственного перемещения населения. «Научные доклады высшей школы. Экономические науки». 1965. №2.

Основные изменения в численности размещении и составе населения СССР. В сб. Материалы I Междугосударственного совещания по географии населения. Вып. 7. Л. 1965.

Рец. М.Ф. Дьячков. «Вопросы статистики продукции строительства». Изд. Статистика. 1964 (совместно с В.С. Князевским). «Вестник статистики», 1965. №7.

Статистический словарь. Гл. ред. А.И. Ежов (несколько статей). Изд. «Статистика». М 1965.

1967 г.

Статистика сельского хозяйства. Изд. 2-е (совместно с В.П. Гранковым и Г.С. Мержановым). Изд. Статистика. М. 1967.

Теоретические основы оптимальных условий миграции населения. В кн. Материалы межвузовского научного совещания по проблемам размещения и передвижения (миграции) населения и трудовых ресурсов. Ростов-на-Дону. 1967.

О динамике воспроизводства населения. В кн. Народонаселение и экономика. Изд. «Экономика». М. 1967.

1968 г.

Об изученности переписями населения земного шара. В сб. Материалы Всесоюзной научной конференции по проблемам народонаселения Закавказья. Ереван. 1968.

Бюджет времени студента экономического вуза (совместно с Г.С. Мержановым и Р.С. Шимко). «Экономические науки», 1968. №1.

Воспроизводство населения СССР и его основные закономерности. Доклад на конференции статистиков в Варшаве. Изд. ИСУ Польши. Варшава. 1968 (на польск. яз.).

Особенности воспроизводства населения в России (Российская Феде-

рация). Доклад на конференции в Варне. Статуправление Болгарии. София. 1968. (на болгар. яз).

1969 г.

Народонаселение СССР. Статистическое изучение численности, состава и размещения (совместно с М.Г. Григорьянц). Изд. «Статистика». М. 1969.

Статистика. Под ред. акад.С.Г. Струмилина. Изд. 2-е (несколько глав и параграфов). Изд. «Статистика». М. 1969.

Сборник задач по статистике. Изд. 3-е (ведение и редакция). Изд. «Статистика». М. 1969.

Экономические знания инженера. Практическое пособие (совместно с В.И. Емельяновым и А.Я. Стадником). Ростов-на-Дону. 1969.

1970 г.

Переписи населения земного шара. Изд. «Статистика». М. 1970.

Сборник задач по статистике сельского хозяйства (совместно с В.С. Князевским, Г.С. Мержановым и Р.С. Шимко). Изд. «Статистика». Москва. 1970.

1971 г.

Сдвиги в структуре народонаселения СССР. Изд. «Мысль». М. 1971.

1972 г.

Очерки истории отечественной статистики. Т. I. Изд. «Статистика». М. 1972.

Жизнь в науке (о С.Г. Струмилине). «Вестник статистики». 1972, №1.

1973 г.

Новые тенденции в воспроизводстве и структуре населения Советского Союза (совместно с Н.И. Невской). В кн. Проблемы экономической статистики. Ученые записки, вып. VI. Ростов-на-Дону, 1973.

РАЗДЕЛ 1. МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

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

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ

Разработка стратегии в различного рода программах является стержнем, обеспечивающим успешную её реализацию. Понятие стратегической программы дано советской экономической наукой, а примерами таких программ являются государственные планы развития народного хозяйства, принимавшие форму закона. Основные черты стратегии этих планов: административные методы выработки целей социально-экономического развития, иерархичность структуры, высокая степень согласованности и соподчиненности мероприятий, заниженная роль хозяйствующих субъектов в выработке стратегии и завышенное требование к реализации, обязательность реализации. Такой подход к выработке стратегических программ, а главное – отсутствие опыта работы в условиях рыночной экономики не позволили в своё время российским экономистам разработать стратегии планов социально-экономического развития с использованием научной и правовой базы, приемлемые для рыночных условий. Не останавливаясь на положительных и отрицательных характеристиках стратегий планов социально-экономического развития Российской Федерации в переходный период к рыночной экономике (они изложены в работе О.В. Анчишкиной¹), остановимся на программе социально-экономического развития Российской Федера-

ции на среднесрочную перспективу (2005-2008 гг.). Программа предусматривает реализацию стратегий развития: нефтегазового комплекса, транспорта, агропромышленного комплекса и рыболовства, науки и инноваций, информационных и коммуникационных технологий, оборонно-промышленного комплекса, авиационной промышленности.

Будут ли реализованы выработанные стратегии, зависит от многих факторов. В последние годы определенное влияние на формирование российских государственных стратегий оказывают процессы глобализации, вследствие которых уже достаточно зримо проявляется переплетение в российской стратегической культуре национального и транснационального элементов.

Ярким примером этого является стратегия сокращения бедности в России, разработанная на основе Декларации тысячелетия ООН, в которой государства-члены ООН взяли на себя обязательства к 2015 г. решить задачи:

- ликвидации крайней нищеты и голода,
- обеспечения всеобщего начального образования,
- поощрения равенства мужчин и женщин и расширения прав и возможностей женщин,
- сокращения детской смертности,
- улучшения охраны материнства,
- борьбы с ВИЧем (СПИДом, малярией) и другими заболеваниями,
- обеспечения экологической устойчивости,
- формирования глобального партнерства в целях развития.

¹ О.В. Анчишкина. Государственные стратегические программы социально-экономического развития: состояние и перспективы // Проблемы прогнозирования. 2005. № 6. С. 28-29.

ООН не только выдвинула задачи, но и объявила их целевыми и рекомендовала всем странам включать принципы международного компакта в страновые стратегии и программы. Одновременно страны берут на себя обязательства включать вопросы искоренения бедности в национальные и глобальные планы развития. ООН обязывает государства информировать мировую общественность по вопросам выполнения Целей Развития Тысячелетия.

По целому ряду программ социально-экономического развития Российской Федерации уже можно проследить установившиеся с международными организациями связи показателей и основных направлений реализации задач предстоящего тысячелетия. Так, в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005-2008 гг.)

абсолютными приоритетами определены реформы, связанные с развитием человеческого капитала. В программе определены конкретные направления действий по реформе здравоохранения, сокращению бедности и развитию социальной помощи, развитию рынка труда, реформированию системы оплаты труда, совершенствованию пенсионной системы.

Указанная взаимосвязь в первую очередь наблюдается при планировании снижения бедности и неравенства по денежным доходам населения (таблица 1). В планах, разработанных Министерством здравоохранения и социального развития РФ, находят отражение не только показатели по данной проблеме уже сложившиеся за период 2000-2005гг., но и дан прогноз на 2006-2008гг.

Таблица 1. Динамика и прогноз основных показателей бедности и неравенства по доходам за 2000-2008 гг.

Показатели	Ед. изм.	Отчетный период						Плановый период			Целевое значение
		2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума	%	28,9	27,3	24,2	20,3	17,8	15,8	13,5	11,7	9,7	8,0-10,0
Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума	млн. чел.	41,9	39,4	34,6	29,3	25,5	22,6	19,3	16,6	13,8	11,3-14,1
Коэффициент дифференциации доходов (коэффициент фондов)	раз	13,9	14,0	14,0	14,3	14,8	14,8	14,4	14,2	14	8,0
Доля субъектов Российской Федерации, в которых удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума в 1,5 и более раз выше средне российского показателя	%	44,3	38,6	36,4	42	45	43	40	36	32	20
Минимальный размер оплаты труда, установленный федеральным законом	руб. в месяц	132	300	450	600	600	800	1100	1265	1450	На уровне прожиточного минимума трудоспособного населения
Соотношение между средней заработной платой и прожиточным минимумом трудоспособного населения	%	168	199	222	239	259	276	300	323	342	400

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Соотношение между средней заработной платой работников отраслей бюджетной сферы и прожиточным минимумом трудоспособного населения	%	96	119	158	156	177	195	210	232	246	300
Удельный вес работников с заработной платой на уровне прожиточного минимума и ниже	%	41,5	42,5	32,8	33,2	27,3	22	19	14	10	–
Соотношение средней заработной платы 10% наиболее оплачиваемых и 10% наименее оплачиваемых работников	раз	34	39,6	30,5	30	26,4	25	24	22	20	10

Динамика показателей бедности и неравенства по величине денежных доходов за период 2000-2005 гг., как правило, имела положительную тенденцию, за исключением коэффициента дифференциации доходов, который несколько возрос, что свидетельствует о продолжающемся росте неравенства населения, о расслоении населения. Прогноз на 2006-2008 гг., разработанный Министерством здравоохранения и социального развития РФ¹, направлен на повышение уровня жизни населения страны.

Важнейшим эффектом стратегии является ожидаемый результат реализации. В качестве такого результата можно рассматривать соотношение предельно-критических и реальных показателей социально-экономического развития (таблица 2).

Соотношение предельно-критических и реальных показателей развития российского общества свидетельствует о том, что в России нет объективных условий даже для простого воспроизводства населения. Это подтверждается также снижением рождаемости и ростом смертности населения, приводящим к уменьшению численности населения. Наряду с этим в России продолжается старение населения и снижение средней ожидаемой продолжительности жизни.

Однако, как и прежние Программы, последняя вновь не предусматривает ухода от предельно-критических показателей. Перешагнуть их будет воз-

можно лишь в 2011-2015 гг. при условии необходимых изменений в структуре производства, при реализации инновационно-активного сценария развития экономики, опирающегося на весь комплекс институциональных преобразований и стратегии развития ключевых секторов.

Экономический рост может быть обеспечен, прежде всего, на основе программно-стратегического развития ведущих инновационных секторов экономики и модернизации традиционных секторов.

Известно, что одним из важнейших факторов экономического роста являются потребительские расходы населения. А они в свою очередь самым непосредственным образом зависят от реальных располагаемых денежных доходов населения, которые, по данным Росстата, только за одиннадцать месяцев 2006 г. выросли на 10,1%. Однако значительный прирост покупательной способности конечных потребителей был направлен в последние годы на расширение импорта, что негативно повлияло на темпы экономического роста. Стоимостной объем импорта достиг в январе-ноябре 2006 г. 144,2 млрд. дол., увеличившись по отношению к соответствующему периоду 2005 г. на 29,4%.

Стремительное наращивание импортных закупок в 2006 г. было обусловлено проводимой властями в течение 2004-2006 гг. политикой постепенного укрепления валютного курса рубля. Так, за одиннадцать месяцев 2006 г. реальный эффективный курс рубля по

¹ http://www.mzsrff.ru/pz_min/32.html.

Таблица 2. Соотношение предельно-критических и реальных показателей развития российского общества в 1995-2005 гг¹.

	Предельно-нормативное значение в мировой практике	Фактически в Российской Федерации	Вероятность последствия
1	2	3	4
Соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных граждан	1:10	1995-1:15 2000-1:14 2001-1:13 2002-1:14 2003-1:14,3 2004-1:14,8 2005-1:14,8 ²	Антагонизация социальной структуры, резкое противопоставление людей по имущественному и социальному положению
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	Не более 10%	1995-24,7 2000-28,9 2003-20,3 2004-14,8 2005-15,8 ²	Люмпенизация значительной части населения
Соотношение минимальной и средней заработной платы	1:3	1995-9,5 2003-9,5 2004-10,1 2005-10,1 ²	Деквалификация, пауперизация рабочей силы
Уровень безработицы	8-10%	1995-9,6 2001-9,1 2002-8,7 2003-8,1 2004-8,3 2005-7,7 ²	Некоторый рост социально-обеспеченной категории населения
Коэффициент Джини		1995-0,381 2000-0,395 2003-0,402 2004-0,407	Усиление процесса расслоения населения

отношению к иностранной валюте повысился, по оценке Банка России, на 7,7%. При этом укрепление отечественной валюты по отношению к доллару составило 14,9%³.

Таким образом, это привело к тому, что импорт превратился в одно из основных ограничений на пути экономического роста в нашей стране. Неравномерное развитие различных производств сказалось на загрузке производственных мощностей. Если в экспортно-ориентированных и сырьевых производствах загрузка оборудования

достигла максимума, то в отраслях внутреннего и инвестиционного спроса она была намного ниже среднего уровня.

В 2006 г. все сильнее стали проявляться долгосрочные структурные барьеры развития, препятствующие более полному использованию благоприятных возможностей, предоставляемых внешней конъюнктурой. Прежде всего, это:

- недостаток экспортной инфраструктуры для нефтегазового сектора, что тормозит увеличение нефтедобычи;
- дефицит современной транспортной инфраструктуры (низкие темпы ввода дорог, неразвитость аэродромной сети и портового хозяйства);
- перегрузка энергетической системы, что стало серьезным тормозом

¹ Составлена по данным российского статистического ежегодника. 2005. – М.: Росстат, 2005.

² http://www.mzsrff.ru/pz_min/32.html.

³ А. Френкель, Л. Рощина. Экономика-2007: баррели считаем, инновации в уме // Российская бизнес-газета, 6 января 2007г. № 1. С. 4.

роста новых производств в таких динамичных регионах, как Москва, Северо-Запад, ряд областей Урала и Западной Сибири;

– технологическое отставание не только от развитых стран, но по некоторым направлениям и от новых развивающихся экономик.

В связи с вышесказанным возникла необходимость изменить модель экономического развития страны в сторону усиления факторов инновационного роста, активизации энергосбережения и значительного увеличения инвестиционной активности, что должно обеспечить необходимый уровень и качество экономического роста.

На основе же качественного экономического роста возможно развитие социальной сферы и отдельных её составляющих:

- социально-трудовой сферы деятельности;
- образования;
- здравоохранения;
- жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Особое место в социальном развитии страны занимают приоритетные национальные проекты, реализация которых началась в 2005 г.

Национальные проекты в сложившихся условиях – это попытка заложить долгосрочные основы развития экономики в период высоких доходов бюджета, заключающаяся в специальном государственном финансировании наиболее актуальных программ национальной экономики. Очевидно, что такие проекты не могут быть простым дополнительным финансированием уже идущих программ, они должны решать некие проблемы, на которые ранее просто не хватало денежных средств, но решение которых позволит обеспечить прорыв в том или ином направлении для разрешения определенных внутренних проблем и приблизить социальное положение в стране к определенным мировым стандартам.

Укажем основные направления отдельных проектов и объемы средств, выделяемых на их цели.

Приоритетный национальный проект «Образование» (НППО)

Национальный проект «Образование» – это долговременный государственный проект, который будет реализовываться в ближайшие несколько лет. Главной целью НППО является поиск и государственная поддержка лидеров отечественной системы образования. Предлагается найти и поддержать на государственном уровне «точки роста» в системе образования, создав тем самым стартовые площадки для решительного прорыва в развитии отрасли, что позволит повысить качество подготовки специалистов, сформировать их конкурентоспособными и востребованными на рынке труда, как внутри страны, так и за рубежом.

Проект «Образование» включает стимулирование инновационного потенциала образовательных учреждений, поддержку лидеров сферы образования, улучшение воспитательной работы в школах, подключение российских школ к Интернету, поддержку талантливой молодежи, совершенствование материально-технической базы образовательных учреждений, расширение возможностей обучения в системе начального профессионального образования для военнослужащих.

На реализацию проекта выделены значительные средства. Например, 2 млрд. руб. за счет средств федерального бюджета в рамках Федеральной адресной инвестиционной программы в ближайшее время будут направлены на строительство 50 новых объектов образования, часть из которых – студенческие общежития¹.

В рамках направления «стимулирование образовательных учреждений, активно внедряющих инновационные

¹ Г.А. Балыхин. Сколько «стоит» система образования – 2007? // Бюджет, 2007.

образовательные программы» в 2006 г. на конкурсной основе 17 вузов, реализующих инновационные программы, получили гранты общим объемом 5 млрд. руб. В 2007 г. сумма возрастет до 15 млрд. руб. и будут отобраны новые лауреаты¹.

Проектом предусмотрены ежемесячные доплаты в размере 1000 руб. учителям – классным руководителям в городских и сельских школах; ежегодное материальное поощрение размером в 100 тыс. руб. десяти тысячам лучших учителей, достигших требуемого и признанного обществом уровня педагогической работы, дополнительное финансирование трех тысяч лучших школ, реализующих инновационные образовательные программы, в размере 1 млн. руб. каждой для развития материально-технической базы и повышения квалификации педагогических кадров. К концу 2007 г. все российские школы получат доступ к глобальной сети (Интернет). Каждый год 5350 талантливых молодых людей – победители и призеры международных и российских олимпиад, творческих конкурсов, спортивных соревнований могут получить премии в размере 30 и 60 тыс. руб.

Одновременно в 2007г. реализация национального проекта расширилась за счет вовлечения в него образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, – на что предусмотрены средства федерального бюджета в размере 1,8 млрд. руб. Планируется также проводить конкурсы среди инновационных школ профтехобразования, по результатам которых они смогут получить гранты в размере до 60 млн. руб. на одно среднее специальное учебное заведение².

¹ Образование в России: точки роста и системные изменения // Государственная служба. 2007. № 1. С. 18.

² Образование в России: точки роста и системные изменения // Государственная служба. 2007. № 1. С. 2.

Большое значение в подготовке специалистов более высокого качественного уровня имеет создание федеральных университетов, современных бизнес-школ.

Национальные университеты формируются в г. Красноярске (Сибирский федеральный округ) и г. Ростовена-Дону (Южный федеральный округ), а в г. Москве и г. Санкт-Петербурге создаются бизнес-школы для комплексного кадрового и научного обеспечения социально-экономического развития регионов, подготовки управленческих кадров мирового уровня.

В 2007 г. на финансирование указанных федеральных университетов выделяется 6 млрд. руб. (по 3 млрд. руб. каждому университету). Ожидается, что в течение 5-6 лет эти высшие учебные заведения войдут в число 10 ведущих вузов России, а к 2015 г. – в число 100 лучших университетов мира.

Следует особо подчеркнуть, что благодаря нацпроекту впервые на федеральном уровне оказывается столь существенная государственная поддержка учреждениям общего образования. Например, доля расходов на общее образование, в общем объеме средств, выделенных в 2006 г. на реализацию национального проекта «Образование» (28,8 млрд. руб.), составила порядка 75%, хотя финансирование данного уровня образования не относится к полномочиям федерального бюджета.

Кроме того предусмотрена в рамках близкого по своей сути к нацпроекту направления работы Рособразования, касающегося стабилизации демографической ситуации в России, государственная поддержка дошкольного образования, включающая выплату компенсации родителям за содержание детей в детских дошкольных учреждениях. На решение этого вопроса уже в 2007г. выделяется 8 млрд. руб.

Начиная с 2007 г., также будут реализовываться еще два формально не

входящих в структуру приоритетного национального проекта «Образование», но органично связанных с ним направления деятельности Рособразования, облаченных в проекты: «Государственная поддержка устройства детей, лишенных родительского попечения, в семью» и «Обеспечение государственных гарантий опекунам (попечителям), приемным семьям и приемным родителям», в соответствии с которыми предусматривается выделение субъектам Российской Федерации субвенций на выплату единовременных пособий при всех формах устройства детей, лишенных родительского попечения, в семью, и на условиях софинансирования субсидий на содержание детей в семьях опекунов (попечителей) и приемных семьях, а также на оплату труда приемных родителей.

Такая материальная поддержка семьи будет способствовать стабилизации демографической ситуации в России, а также в определенной степени изменит в лучшую сторону картину бедности населения.

Реализация национального проекта «Образование» заставляет по-новому взглянуть и на систему финансирования образовательной отрасли. В этом плане появляется стратегическая задача – подтолкнуть субъекты Российской Федерации к более активной поддержке происходящих в отрасли процессов. Поэтому предусмотрено, что ряд направлений нацпроекта должны реализовываться на основе софинансирования со стороны регионов.

Общее финансирование приоритетного национального проекта «Образование» в 2007 г. достигнет 48 млрд. руб. В целом в финансировании образования наблюдается положительная тенденция роста объема средств, выделяемых федеральным бюджетом. Так, если в 2004 г. на нужды образования было выделено из федерального бюджета 121 млрд. руб., в 2005 г. – 155 млрд. руб., в 2006 г. – 200 млрд. руб., то в 2007 г.

расходы бюджета по разделу «Образование» увеличены почти на треть¹.

Вместе с тем принято решение о включении на государственном уровне в национальный проект «Образование» поддержки субъектов Российской Федерации, и, прежде всего, тех из них, которые реализуют комплексные проекты модернизации системы образования. Такие субъекты-лидеры будут определяться на конкурсной основе. За три предстоящих года около 40 регионов, активно внедряющих комплексные программы модернизации образования, получат 16,3 млрд. руб.²

Национальный приоритетный проект «Здоровье»

Следующий крупный национальный приоритетный проект «Здоровье» направлен не только на улучшение медицинского обслуживания населения, но и на внедрение инновационной высокотехнологической медицинской помощи, позволяющей увеличить объем и качество оказываемых населению медицинских услуг.

На национальный проект «Здоровье» затрачивается $\approx 28-35\%$ средств от общего объема бюджетных обязательств на здравоохранение (таблица 3).

Основными направлениями национального проекта «Здоровье» являются: укрепление и развитие первичной медико-санитарной помощи, превращение дорогостоящей помощи в доступную для большего числа людей на основе укрепления диагностической службы первой помощи, совершенствования оплаты труда медицинских работников первичного звена.

¹ Г.А. Балыхин. Сколько «стоит» система образования – 2007? // Бюджет, 2007.

² Образование без границ. Тематическое приложение к еженедельнику «Экономика и жизнь», 2007. №19. С.3.

Таблица 3. *Общий объем расходных обязательств (предварительные оценки, в млн. руб.)*¹

	2007г.	2008г.	2009г.
1	2	3	4
Минздравсоцразвития России	21680,2	28848,1	50743,0
Роспотребнадзор	15030,2	28876,6	31678,4
Росздравнадзор	6047,0	5481,2	3257,0
Роструд	40150,8	44420,6	47507,9
Росздрав	132114,7	135778,4	14921,7
ФМБА	10456,0	13554,4	14203,1
РАМН	12758,2	12312,4	12651,6
Итого	238237,1	269271,7	309253,7
в том числе, национальный проект «Здоровье»	82942,7	75018,4	86518,4
Доля средств национального проекта «Здоровье» в общей сумме (%)	34,8	27,8	28,0

В частности, на финансирование расходов по повышению зарплат в 2006 г. было выделено 4,65 млрд. руб.² Укрепление диагностической службы первой помощи произойдет за счет оснащения муниципальных медицинских клиник современными приборами, аппаратами, лабораторным оборудованием. Всего в 2006-2007 гг. предполагается оснастить 11024 амбулаторно-поликлинических учреждений, в том числе и 478 детских поликлиник. Одновременно с этим предусматривается модернизация бригад скорой помощи и обновление парка автомобилей.

Одно из главных направлений отводится иммунизации населения и снижению заболеваемости ВИЧ-инфекцией, гепатитом и другими инфекционными болезнями. В условиях повышения профилактической направленности особое внимание предполагается уделить качеству обследования новорожденных и дополнительной диспансеризации населения. Предусмотрена также программа строительства спе-

циальных медицинских центров в федеральных округах, в частности, по два центра в каждом федеральном округе. В результате этих мер обеспеченность населения высокотехнологической медицинской помощью должна увеличиться в четыре раза (с 20% до 80% к 2008 г.).

Кроме того, в рамках нацпроекта предполагается оснащение медицинским оборудованием высочайшего класса первичного звена службы родовспоможения. Ранее введение программы предоставления родовых сертификатов в значительной степени повысило качество обслуживания и оказания медицинской помощи женщинам и новорожденным, и уже в 2006 г. младенческая смертность снизилась на 6%.

В целом стратегия национального проекта «Здоровье» нацелена не только на улучшение и сохранение здоровья населения, но и на подъем экономики страны. Сегодня многие эксперты все сильнее связывают здоровье нации с дальнейшим развитием экономики.

Насколько высока реализация национального проекта «Здоровье», свидетельствуют данные Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), указавшей, что за 2005-2015 гг. потеря ВВП России от преждевременных смертей по причине инфарктов, инсультов и сахарного диабета может составить 8,2 трлн. руб. А это в полтора раза больше,

¹ По данным Доклада о результатах и основных направлениях деятельности Министерства здравоохранения и социального развития РФ субъекта бюджетного планирования на 2007 г. и на период до 2009 г.

² Дорогие пациенты // Экономика. Здравоохранение. Российская газета. 26 апреля 2007. № 88 (4351).

чем расходная часть федерального бюджета на 2007 г., и следовательно, необходимо внедрить в жизнь все те меры, которые предусмотрены национальным проектом¹.

О результативности важнейших мероприятий национального проекта «Здоровье» за 2006-2007 гг. можно судить по данным таблицы 4.

Несмотря на столь впечатляющие результаты, тем не менее в здравоохранении остается еще ряд нерешенных проблем, решение которых будет осуществляться благодаря поиску дополнительных мер в условиях реализации национального проекта.

Национальный проект **«Развитие АПК»**

Национальный проект «Развитие АПК» включает два направления: развитие животноводства и стимулирование развития малых форм хозяйствования (кредитование личных, коллективных, фермерских хозяйств и создаваемых ими кооперативов).

Проект рассчитан на два года, и его финансирование за этот период должно составить 30 млрд. руб.

Конкретные направления мероприятий по ускоренному развитию животноводства и по стимулированию развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе представлены в рис. 1, 2.

Таблица 4. Основные статьи расходов нацпроекта «Здоровье» и ожидаемые результаты в 2006-2007гг.²

Мероприятия	млрд. руб.	Результат
1	2	3
Повышение заработной платы врачам и медицинским сестрам участковой службы	35,2	Повышение уровня укомплектованности и обеспеченности врачами и средними медицинскими работниками первичного звена на 12%. Снижение коэффициента совместительства с 1,4 до 1,1
Подготовка врачей по специальностям «Общая врачебная практика (семейная медицина)», «Терапия и педиатрия»	0,5	Повышение квалификации 35% врачей первичного звена здравоохранения
Оснащение диагностическим оборудованием муниципальных амбулаторно-поликлинических учреждений	29,7	Обновление на 52% диагностического оборудования амбулаторно-поликлинических учреждений. Улучшение качества диагностики на 30%
Оснащение автомобилями «скорой медицинской помощи»	7,5	Обновление парка автомобилей «скорой медицинской помощи» на 60%
Проведение мероприятий по профилактике, выявлению и лечению ряда заболеваний (ВИЧ-инфекция, гепатит В, краснуха и др.)	22,0	Раннее выявление заболеваний на 12%. Снижение заболеваемости гепатитом В в 3 раза
Дополнительная диспансеризация работающего населения	7,9	Снижение случаев нетрудоспособности на 20%, госпитализации на 15%, осложнений хронических заболеваний на 30%
Строительство новых центров высоких медицинских технологий, совершенствование организации предоставления высокотехнологической медицинской помощи	48,1	Повышение уровня удовлетворения потребности населения в высокотехнологической помощи с 20% до 60-80%
Дополнительная оплата медицинской помощи женщинам в период беременности и родов	21,8	Сокращение младенческой смертности с 11 на 1000 родившихся живыми до 10,3

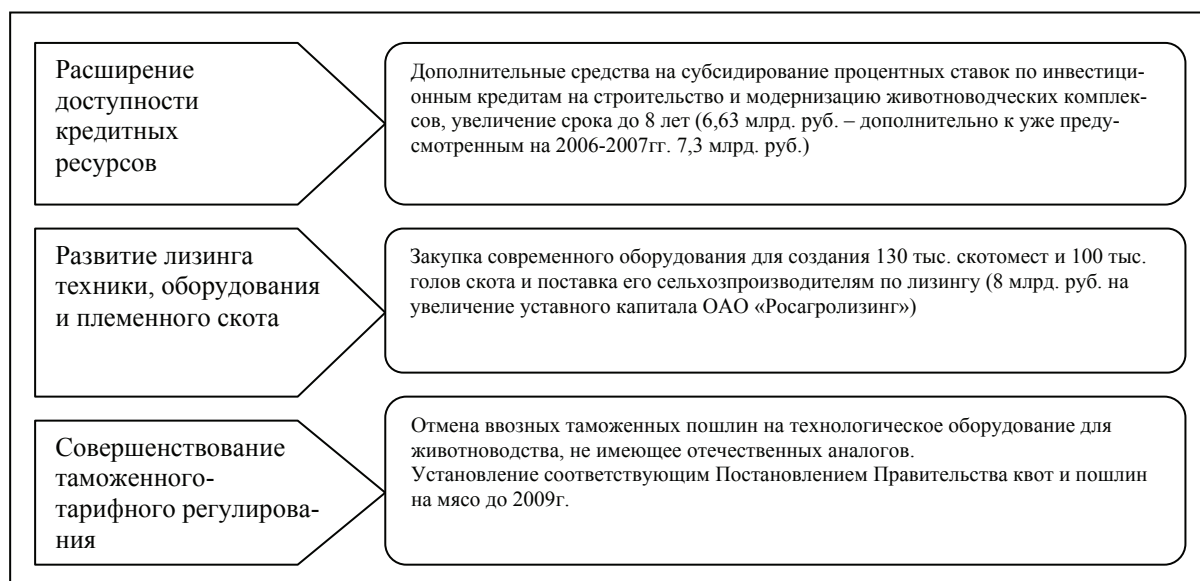


Рис. 1. Мероприятия по ускоренному развитию животноводства¹.

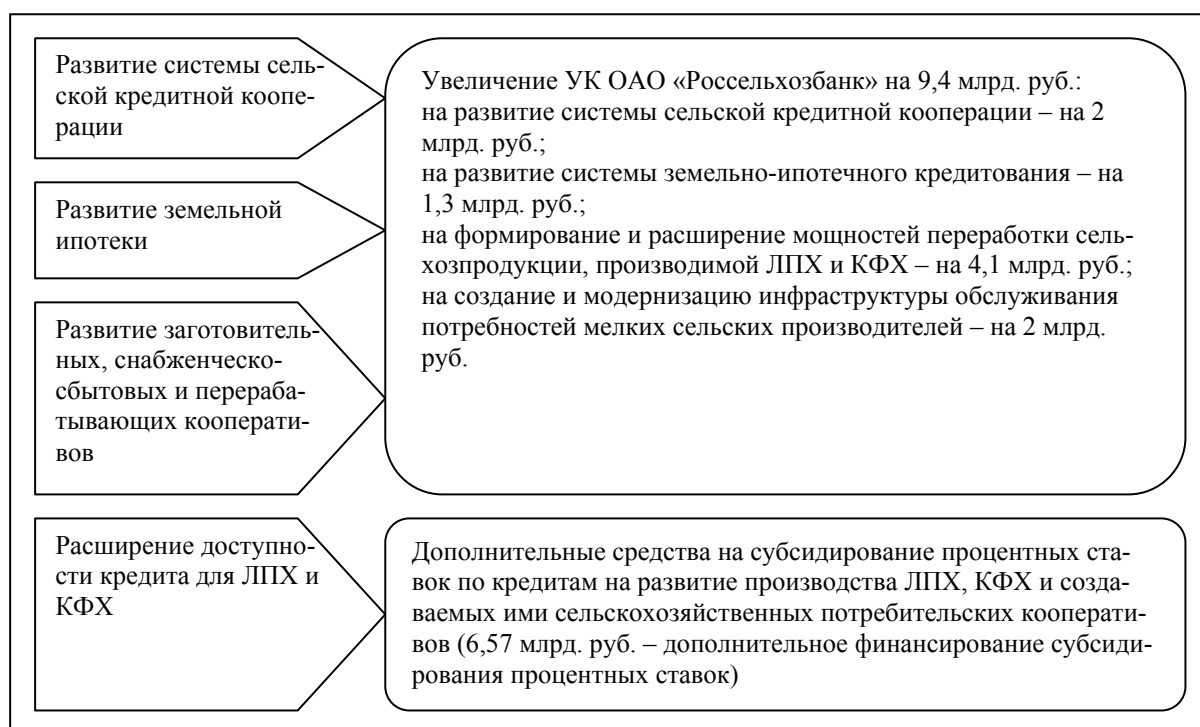


Рис. 2. Мероприятия по стимулированию развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе².

¹ http://www.mcx.ru/dep_doc.html?he_id=797&doc_id=7105.

² http://www.mcx.ru/dep_doc.html?he_id=797&doc_id=7105.

Как отмечают многие специалисты сельского хозяйства, в национальном проекте «Развитие аграрно-промышленного комплекса» отсутствует ряд вопросов. Тем не менее значимость этого проекта весьма велика. Президент РФ в послании Федеральному Собранию Российской Федерации образца 2007г., говоря о реализации этого проекта, специально подчеркнул, что «нацпроект в области аграрно-промышленного комплекса не только доказал свою эффективность, но и продемонстрировал огромные потенциальные возможности российского сельского хозяйства, помог развитию инициативы и предпринимательства в деревне. В результате – впервые за многие годы удалось остановить ряд негативных тенденций. Более того, для всех стало очевидно, что сельское хозяйство – это перспективная и потенциально высокотехнологичная отрасль нашей экономики».

Национальный приоритетный проект «Доступное и комфортное жильё – гражданам России»

О том, насколько значимы задачи приоритетного национального проекта

«Доступное и комфортное жильё – гражданам России», свидетельствуют индикаторы их решения, представленные в таблице 5.

Национальный приоритетный проект «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» выдвигает конкретные программы:

1. Обеспечение земельных участков под строительство жилья коммунальной инфраструктурой. Инженерное обустройство стройплощадок.

2. Реструктуризация базы строительной индустрии, о развитии которой должны заботиться сами регионы.

3. Внесение поправок в закон №214. В целом закон очень важный и нужный. Он действительно заставляет строителей, во-первых, вести бизнес прозрачно, во-вторых, отвечать по своим обязательствам перед соинвесторами. Закон касается интересов миллионов людей, так как по договорам долевого участия сегодня строится порядка 70% жилья¹.

4. Отдельное направление – государственная поддержка в приобретении жилья молодым семьям и молодым специалистам на селе.

Таблица 5. Индикаторы решения основных задач национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России в 2005-2010гг.»²

	2005г.	2007г.	2010г.
1	2	3	4
1. Годовой ввод жилья, млн. кв. м	41,2	56,3	80,0
2. Уровень износа коммунальной инфраструктуры, %	60,0	55,0	50,0
3. Объем выданных ипотечных кредитов, млрд. руб. (в текущих ценах)	20,0	260,0	415,0
4. Проценты по ипотечным кредитам, %	15,0	11,0	8,0
5. Доля семей, имеющих возможность приобрести (построить) жильё с помощью собственных и кредитных средств, %	11,0	17,0	30,0
6. Среднее время нахождения в очереди на жильё, лет	20,0	14,0	7,0

¹ И. Невинная. Главное – помочь бизнесу строить больше и лучше // Доступное и комфортное жильё. Российская газета. 30 мая 2006г. С. 20.

² И. Невинная. Главное – помочь бизнесу строить больше и лучше // Доступное и комфортное жильё. Российская газета. 30 мая 2006г. С. 21.

По существу, если сюда приплюсовать «демографические» инициативы Президента РФ («базовый материнский капитал», который можно будет вложить в жильё) выстраивается комплексная, целенаправленная программа, стимулирующая молодежь, с одной стороны, зарабатывать, чтобы расплатиться по ипотечному кредиту, а с другой – не забывать и о потомстве.

Этой подпрограммой предусмотрено, что молодежные семьи до 40% стоимости квартиры, то есть практически первоначальный взнос, оплачивают за счет бюджетных средств – и федеральных, и региональных. Программа предусматривает также, что при рождении ребенка местные власти должны будут погасить ещё 5% кредита¹.

Право воспользоваться государственной поддержкой в приобретении жилья имеет молодая семья, супругам которой до 30 лет, которые нуждаются в жилье, имеют постоянную работу с уровнем оплаты, позволяющим возвращать кредит. В 2006-2007 гг. в программу по плану вошли около 70 тыс. молодых семей, до 2010 г. должны улучшить свои жилищные условия порядка 180 тыс. российских граждан.

5. Государство также сохранило свои обязательства по обеспечению жильем некоторых социальнозначимых и незащищенных групп граждан. К последним относятся военнослужащие, северяне, вынужденные переселенцы, ликвидаторы радиационных катастроф, инвалиды, ветераны. Сформированные по этим категориям списки содержат имена 556 тысяч 506 человек. Практически на все вышеуказанные категории будет распространен порядок обеспечения их жильем через систему жилищных сертификатов.

¹ И. Невинная. Главное – помочь бизнесу строить больше и лучше // Доступное и комфортное жилье. Российская газета, 30 мая 2006г. № 113. С. 21.

6. В национальном проекте в качестве ключевой поставлена также задача дальнейшего развития ипотечного кредитования, чтобы главным источником финансирования при приобретении жилья стала ипотека.

Необходимо добиться увеличения объемов предоставления долгосрочных ипотечных кредитов населению. Если в 2004 г. сумма выданных ипотечных кредитов составила 20,1 млрд. руб., то к 2010 г. объем ипотечного кредитования возрастет более чем в 20 раз – до 415 млрд. руб. Для этого намечен целый комплекс мер, которые будут стимулировать банки увеличивать сроки погашения кредита, а сумму первоначального взноса и процентную ставку снижать.

Следует, однако, отметить, что ипотека по-прежнему недоступна сегодня семьям со скромными доходами (за исключением, может быть, тех регионов, где разрабатываются собственные программы так называемой «социальной ипотеки», когда процентная ставка снижается за счет бюджетных компенсаций). Вместе с тем сегодня акценты при дальнейшей работе над реализацией национального проекта смещаются в сторону стимулирования строительного рынка.

7. В отдельную подпрограмму выделена модернизация объектов коммунальной инфраструктуры.

Необходимо также отметить, что реализация национального проекта затрудняется, так как в нём при интенсивном стимулировании спроса на жилье не предусмотрены достаточные меры для повышения предложения жилья. Требуется устранить перекоп в соотношении спроса и предложения и, наряду с финансированием потребительского сектора, кредитовать производство жилья. Здесь необходимо прислушаться к мнению тех специалистов, которые вы-

двигают деловые предложения в развитие этих вопросов¹.

Таким образом, национальные приоритетные проекты будут способствовать повышению уровня и качества жизни населения России, сокращению бедности.

Во многих национальных программах Российской Федерации не случайно стоят рядом вопросы удвоения ВВП и сокращения бедности.

Проблема бедности мировым сообществом объявлена одной из ключевых. Проблема бедности длительное время была проблемой отдельно взятой страны, но к концу XX в. она стала международной, и потому в решении её объединились многие страны и международные организации.

Так, появились национальные программы, поддерживаемые и реализуемые с помощью международных организаций. К ним, в частности, относится национальное обследование благосостояния и участия населения в социальных программах (НОБУС), проведенное в 2003 г. в 43 российских регионах. Материалы обследования отразили широкий спектр показателей уровня и качества жизни.

Сочетание поставленных целей социально-экономического развития России с решением указанной проблемы способствовало сближению и установлению более тесных контактов России с другими странами и международными организациями. И, в первую очередь, укрепились связи с ООН, МВФ, ВБ, МОТ, ЮНИСЕФ.

Необходимо заметить, что связи России с МВФ и ВБ значительно расширились после распада СССР. В начале 2001 г. Всемирный Банк обратился к Правительству Российской Федерации с предложением совместными усилиями разработать надежную стратегию со-

кращения уровня бедности в Российской Федерации. В обращении предлагалось установить более тесное сотрудничество по совместному исследованию бедности в России и оказанию технической поддержки при проведении данной работы.

Обсуждение предложения носило дискуссионный характер, и в результате Госкомстат России, Минтруд России и Минфин России признали важность сотрудничества в этой области и высказали принципиальное согласие с предложением Всемирного Банка о проведении совместной работы на основе согласованных между сторонами целей и задач данного сотрудничества, с тем чтобы оно дало взаимовыгодные результаты.

Плодами этого сотрудничества в первую очередь является разработка проекта по вопросам совершенствования мониторинга, измерения и анализа уровня бедности в России. Главным координатором проекта выступает Минтруд России (Роструд), а субкоординатором по вопросам статистического обеспечения является Госкомстат России (Федеральная служба государственной статистики).

Ещё в 2002 г. тематическая группа по проблемам бедности в России, Бюро МОТ в Москве разработали и опубликовали предложения к стратегии содействия сокращению бедности в России, где отмечалось, что снижение реальных доходов и рост дифференциации – это две основные тенденции в изменении уровня жизни граждан России за последние годы.

В течение 2006-2007 гг. в пяти регионах России: Карачаево-Черкессии, Калмыкии, Татарстане, Тверской и Томской областях Всемирным Банком совместно с институтом города, независимым институтом социальной политики, а также The Urban Institute (США) в рамках совместного проекта проводилось исследование на тему: «Повыше-

¹ Е. Рогоза. Ипотечный профицит // Доступное и комфортное жилье. – Российская газета, 30 мая 2006г. № 113. С. 42.

ние эффективности программ адресной социальной помощи и содействие занятости в целях борьбы с бедностью».

Международное сотрудничество способствует более успешной реализации национальных стратегических программ.

В настоящее время в специфических российских условиях стратегии социально-экономического развития можно рассматривать как форму эконо-

мической политики, обеспечивающей решение комплекса вопросов, в рамках новой модели социально-экономического развития – модели качественного роста.

Во многом стратегии становятся одним из ключевых факторов повышения конкурентоспособности российской экономики, что в условиях глобализации отражает и определенный социальный аспект развития страны.

В.В. Гавриш

ПОЗИТИВНЫЕ И НЕГАТИВНЫЕ СТОРОНЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ

В современном мире международная трудовая миграция является важным фактором мирового развития, раскрывающим весь потенциал международного рынка труда.

В настоящее время экономический прогресс отдельных государств становится все более зависим от мировых тенденций и закономерностей общественного развития. Изоляция стран от мирового сообщества уходит в прошлое. Растущее перемещение капитала, расширение экономических, торговых, финансовых связей между странами сопровождаются интеграцией национальных рынков труда, активизацией процессов в сфере международной трудовой миграции.

Россия в силу исторических причин лишь в течение последних полутора десятков лет стала активным участником процессов международной трудовой миграции. Являясь одновременно и страной "донором", и центром притяжения для сотен тысяч легальных и нелегальных мигрантов из других стран, Россия стоит перед необходимостью разработки государственной концепции миграционной политики, дающей четкое понимание сложившейся ситуации и возникающих проблем в экономиче-

ском, демографическом, социальном правовом аспектах.

Во-первых, экономической проблемой, связанной с международной миграцией в России, является неэффективное использование потенциала мигрантов, которое происходит по причине концентрации мигрантов не в тех отраслях и регионах, которые действительно нуждаются в дополнительных трудовых ресурсах, а там, где они могут рассчитывать на быстрый и не всегда легальный заработок. Факты наличия теневого бизнеса не являются достаточным объяснением данного положения, так как это стало возможным благодаря нескоординированности действий в отношении нелегальной миграции и как следствие незаконной занятости, применении карательных мер не в отношении криминала, а в отношении самих мигрантов и работодателей. По словам спикера Совета Федерации Сергея Миронова, мигранты должны ехать не в Москву и Санкт-Петербург торговать, а работать там, где нужно российскому государству.

Во-вторых, важной проблемой является отсутствие единого миграционного пространства и рынка на территории СНГ, примером которого может

служить западноевропейский рынок труда, в котором, по существу, сняты какие-либо ограничения на движение рабочей силы в пределах ЕС.

Построение подобной модели (ЕС) в пределах СНГ поможет сбалансировать ввоз и вывоз человеческого капитала в виде многомиллионных потоков нелегальных мигрантов из стран ближнего зарубежья. В дальнейшем это обеспечит выход на мировой рынок трудовых ресурсов, позволяющий многим странам эффективно бороться с безработицей в своей стране, повышать профессиональный уровень своих трудовых ресурсов, укреплять экономические и культурные связи с другими странами, не считая чисто экономических преимуществ, получаемых ими за счет своих и чужих мигрантов.

Первым шагом на пути обоснования изменений миграционной политики служит изучение социально-экономических последствий для стран-доноров и принимающих стран.

Рассмотрим вначале последствия для принимающих стран. Основными позитивными последствиями для стран, импортеров рабочей силы, являются: во-первых, содействие вертикальной мобильности местных работников, во-вторых, снижение стоимости рабочей силы, общих издержек, связанных с сокращением численности рабочей силы, в-третьих, торможение роста цен, благодаря склонности иностранных работников к сбережениям, в-четвертых, повышение качества рабочей силы путем отбора более молодых квалифицированных работников.

В качестве показательного примера положительного влияния привлечения трудовых мигрантов, в свое время получившее название «утечки умов», для экономики, можно привести США. 40% из пришедших на рынок труда США в 80-х гг. докторов наук в области инженерных и компьютерных дисциплин были иммигрантами; 25% препода-

вателей технических дисциплин в вузах — тоже иммигранты. В конце 90-х гг. в США проживало более 13 млн иммигрантов; они зарабатывают, по оценкам, более 200 млрд дол. в год. При этом, учитывая их официальный статус, можно сделать вывод, какую выгоду имеет экономика США только в виде налогов. Неоценимый вклад вносят высококвалифицированные иммигранты в развитие американской науки, медицины, искусства. Так, в конце 90-х гг. 23% всех ученых в США в области естественных и точных наук были иммигрантами.

Типичным примером преимущественно позитивного влияния иммиграции на экономику страны служит Израиль. Проводя целенаправленную политику на привлечение граждан еврейской национальности в страну со всего мира, во многом благодаря иммиграции научных и других высококвалифицированных кадров, страна вошла в число наиболее развитых в экономическом и научно-техническом отношении стран мира.

Также существуют и негативные последствия для стран, импортеров рабочей силы: во-первых, блокировка появления трудосберегающих технологий, во-вторых, осложнение ситуации на внутреннем рынке, в-третьих, увеличиваются расходы на содержание безработных иностранцев и их семей.

Япония является единственной развитой страной, успешно избежавшей данных негативных последствий и добившейся высокого экономического роста в 1960-1980 годах, но лишь по причине отсутствия привлечения иностранной рабочей силы. Это позволило внедрить трудосберегающие технологии, не допустить осложнения ситуации на внутреннем рынке труда и избежать увеличения расходов на содержание безработных иностранцев и их семей. Лишь в 1990-х гг. Япония решилась восполнить дефицит трудовых ресурсов, в основном неквалифицированных.

Далее обратимся к последствиям для стран-доноров. Основными позитивными последствиями для стран, экспортеров рабочей силы являются: во-первых, приобретение работником новой квалификации, во-вторых, сокращение дефицита платежного баланса, в-третьих, ослабление напряженности на рынке труда, в-четвертых, облегчение структурной и технологической перестройки производства.

Типичным представителем страны, экспортера трудовых ресурсов, официально декларирующей свою заинтересованность в массовом экспорте рабочей силы, можно считать Турцию.

Турция включилась в международную трудовую миграцию в 1961г. после принятия Конституции страны, предоставившей гражданам право свободного выезда за рубеж. Высокие темпы естественного роста при отсталой экономической структуре вели к аграрному перенаселению и росту безработицы. Западноевропейские страны, имеющие дефицит на рынке труда, обратили внимание на турецкий рынок труда как источник дешевой неквалифицированной рабочей силы.

По данным Международного валютного фонда, суммарный приток денежных переводов мигрантов в страны-доноры на стыке XX и XXI вв. составил почти 500 млрд. дол. По уровню доходности экспорт рабочей силы занимает в статистике международной торговли второе место после экспорта нефти. Только в 2005 году по данным Всемирного банка, мигранты из развивающихся государств перевели на родину 173 млрд. дол.

Также, по оценке Всемирного банка, в 2007г. на денежные переводы мигрантов приходится более 20 процентов ВВП Молдавии и свыше 10 процентов ВВП Армении и Таджикистана.

Значимыми являются и негативные последствия для стран, экспортеров рабочей силы, такие, как: во-первых,

потеря квалифицированной рабочей силы, во-вторых, усиление зависимости от иностранного спроса не только на товары, но и на рабочую силу, в-третьих, рост инфляции.

На Филиппинах, которые являются крупнейшим в мире экспортером рабочей силы (ежегодно из страны выезжают около полумиллиона мигрантов), количество рабочих за рубежом составляет более 6% от общей численности рабочей силы. Безработица продолжает оставаться довольно большой, несмотря на высокий уровень миграции.

Последствия трудовой миграции для России могут быть представлены следующим образом. Как для страны “донора”, так и принимающей страны они неоднозначны. Возможность найти место работы, при относительно высокой оплате, и в будущем использовать это для себя и своей семьи является благом для России. Временная трудовая деятельность российских граждан за границей, в первую очередь в индустриально развитых странах, способствует повышению профессионального уровня мигрантов, однако в ряде случаев трудовая миграция превращается в безвозвратную. В наибольшей мере это относится к высококвалифицированным специалистам, которым удается трудоустроиться в зарубежных странах.

Вероятные масштабы трудовой миграции из нашей страны будут ограничиваться как административно-законодательными мерами потенциальных принимающих стран, так и объективными экономическими условиями этих стран, спецификой их рынка труда. С одной стороны, в большинстве развитых стран достаточно высокий уровень безработицы (7–10%), что резко усиливает конкуренцию на рынке средне- и низкоквалифицированной рабочей силы, а с другой стороны, уровень квалификации потенциальных мигрантов из России (за небольшими исключениями среди ученых и инженеров в таких об-

ластях, как космическая и лазерная техника, кристаллография, биология, физика низких температур) оказывается ниже профессиональных стандартов западных стран. Наличие достаточно большого количества мигрантов, работающих в России на малопrestiжных, опасных и вредных объектах, дает данной категории людей возможность самореализоваться в своей стране.

Несмотря на сохранившуюся возможность оттока за рубеж части наиболее квалифицированных кадров (ученых, инженеров, врачей, квалифицированных рабочих), благодаря относительной стабильности в экономике России вероятность их возвращения очень высока. Повысив свою квалификацию и улучшив материальное положение, многие имеют тенденцию к возвращению. В Мексике, например, около 70% мелких и средних фирм созданы теми, кто ранее работал в США, или их родственниками, которые использовали денежные переводы мигрантов в качестве стартового капитала.

Определенные социально-экономические последствия имеет для России процесс иммиграции (репатриации) из стран ближнего зарубежья. Приезд в Россию миллионов этнических россиян и представителей других национальностей из бывших советских республик требует дополнительных затрат на их обустройство, социальную помощь и создание рабочих мест. Основной проблемой становится обеспечение баланса между помощью данной категории мигрантов и коренным населением. Чтобы не возникло ситуации, когда, привлекая соотечественников из-за рубежа, приоритеты расставляют таким образом, что интересы местных жителей как в возможности получения достойного жилья, так и в получении достойной зарплаты и социальных гарантий отодвигаются на второй план, необходимо использовать имеющиеся ресурсы для разрешения конфликтов между ними.

Чтобы приток трудоспособного и высокообразованного населения в Россию позволил в перспективе использовать его потенциал во благо страны, как это происходит и в других странах-реципиентах, необходимо научно-обоснованное распределение мигрантов провести соответственно их профессиональным навыкам именно в те области, где они смогут максимально эффективно проявить свои профессиональные качества.

Сложной с точки зрения последствий для России проблемой является нелегальная иммиграция иностранных граждан. Концентрация мигрантов не в тех отраслях и регионах, которые действительно нуждаются в дополнительных рабочих ресурсах, имеет негативные последствия для России. Так, к примеру, это появление так называемых “анклавов” – т.е. мест компактного проживания этнических групп мигрантов, которые не стремятся не только выйти в русло легальной бизнеса и трудовых отношений, но игнорируют традиции российской культуры, изучение русского языка.

В качестве одного из способов решения этой проблемы можно использовать мировой опыт, согласно которому больший эффект в борьбе с незаконной миграцией и занятостью могут дать не односторонние меры, направленные на нелегальных мигрантов и работодателей, а во-первых, расширение легальных возможностей миграции, во-вторых, легализация уже существующих в стране незаконных мигрантов, в-третьих, переориентация борьбы с незаконной миграцией с самих мигрантов на тех, кто ими управляет.

Итак, завершая обзор последствий трудовой миграции, можно заметить, что экспорт рабочей силы в России еще не приобрел черт хорошо продуманной государственной политики, характерной для некоторых стран, сделавших ставку именно на такой способ

решения экономических, социальных и демографических проблем. Международный трудовой обмен – это объективный процесс мирового развития, и от решений, принимаемых государством с

учетом национальных экономических интересов, зависит, насколько быстро и эффективно Россия сможет стать частью мирового рынка труда.

О.Б. Черненко, Е.С. Чмеленко

О ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В процессе становления рыночной экономики предпринимательство приобретает социальную функцию, проявляющуюся в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, с наибольшей отдачей проявлять свои индивидуальные таланты и возможности. Эта функция наиболее проявляется в формировании нового слоя людей — людей предпринимчивых, тяготеющих к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, способных создавать собственное дело, преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленной цели. В то же время увеличивается численность наемных работников, которые, в свою очередь, экономически и социально зависят от того, насколько устойчива деятельность предпринимательских фирм.

Малое предпринимательство объективно существует и развивается как относительно самостоятельный сектор современной рыночной экономики, поскольку ее структура, по определению, предполагает сосуществование и взаимодействие предприятий различных типов и размеров, в том числе мелких. Малые предприятия обеспечивают социальную и политическую стабильность, способны смягчать последствия структурных изменений, быстро адаптируются к меняющимся требованиям рынка, вносят существенный вклад в региональное развитие, генерируют и используют технические и организаци-

онные нововведения. Вместе с тем в силу объективно менее благоприятных условий хозяйствования, чем у крупных предприятий, субъекты малого предпринимательства характеризуются меньшей устойчивостью и конкурентоспособностью, а значит, нуждаются в содействии со стороны государства для поддержания рыночной конкуренции, обеспечения внутренней стабильности и саморазвития этого сектора.

Чем более развита экономика, тем больше внимания уделяется малому бизнесу, который имеет ряд преимуществ по сравнению с крупными компаниями. Это быстрота реакции на изменение конъюнктуры рынка, близость к местным рынкам, простота в управлении, возможность быстрого технического перевооружения – за счет дешевизны оборудования. Тем самым малые предприятия придают рыночной экономике необходимую гибкость, вносят существенный вклад в формирование конкурентной среды, способствуют научно-техническому прогрессу.

Малый бизнес в рыночной экономике во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. В большинстве стран на долю такого бизнеса приходится 60-70% общего объема промышленного производства и порядка 50% валового внутреннего продукта. В России доля малого бизнеса колеблется на уровне 12% объема валового внутреннего продукта. Но дело не

только в количественных показателях — этот сектор экономики по своей сути является типично рыночным и составляет основу современной рыночной инфраструктуры.

Динамика численности малых предприятий существенно зависит от мотивационных аспектов малого бизнеса. Проблема социально-экономических мотиваций развития малого бизнеса может быть рассмотрена в двух аспектах:

1) в исследовании интересов физических лиц, создающих малые предприятия, и эволюции этих интересов на различных этапах развития малого бизнеса;

2) в исследовании интересов юридических лиц (фирм, предприятий и т. д.), участвующих тем или иным способом в создании малых предприятий и влияющих на их функционирование. Особенность малого бизнеса заключается в том, что здесь традиционно большую роль играют частные лица, выступающие, как правило, в трех ипостасях одновременно: как инициаторы создания малых предприятий, как их собственники и как управляющие.

Успешное развитие малого предпринимательства возможно лишь при наличии политической воли государства к формированию благоприятных социальных, экономических, правовых, политических и других условий, поддержание и укрепление которых, в свою очередь, обеспечивается широкомасштабным развитием малого бизнеса.

Как показывает мировая и отечественная практика, малое и среднее предпринимательство, учитывая его характерные особенности, нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. В первую очередь необходимо сформировать широкую правовую среду функционирования малого предпринимательства. В России этот процесс начался с приня-

тия законодательных и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность вообще, так как субъекты малого предпринимательства не являются особой организационно-правовой формой предпринимательской (экономической) деятельности граждан и юридических лиц. Одновременно идет создание инфраструктуры малого предпринимательства и объединение предпринимательских организаций в ассоциации (союзы). В системе поддержки малого предпринимательства особое место занимают проблемы финансово-кредитной поддержки, применения налоговых льгот и решения других актуальных вопросов, оказывающих существенное влияние на развитие малого предпринимательства.

Деятельность субъектов предпринимательства во многом зависит от действий федеральных органов исполнительной власти. Без специальных мер государственной поддержки развитие предпринимательства невозможно. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 12 мая 1995 г.:

- закрепляет реализацию установленного Конституцией РФ права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной не запрещенной законом деятельности;

- определяет общие положения в области государственной поддержки и развития предпринимательства в РФ;

- устанавливает формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства [1].

Государственная поддержка предпринимательства сдерживается макроэкономическими условиями и направлена, прежде всего, на разрешение проблем, сдерживающих развитие предпринимательства, таких, как [2]:

- несовершенство системы нало-

гообложения;

- нестабильность бюджетного финансирования федеральной и региональных программ поддержки малого предпринимательства;

- неразвитость механизмов финансово - кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий; отсутствие механизмов самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования и др.);

- ограничение доступа малых предприятий к производственным мощностям и имуществу реструктуризируемых предприятий;

- отсутствие надежной социальной защищенности и безопасности предпринимателей;

- организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и с государственными структурами;

- административные барьеры на пути развития малого предпринимательства.

Руководство реализацией государственной политики в сфере поддержки малого предпринимательства в России осуществляется Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства в лице Департамента поддержки малого предпринимательства. Основным инструментом реализации государственной политики служат федеральные, региональные (межрегиональные), отраслевые (межотраслевые) и муниципальные программы развития и поддержки малого предпринимательства.

Финансовое обеспечение реализации мер по развитию малого предпринимательства, предусмотренных Федеральной программой, осуществляет Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (ФФПМП). Некоторые региональные и муниципальные фонды выполняют соответствующие функции на региональном и муниципальном уровне.

В настоящее время в Российской Федерации имеются все виды структур поддержки малого предпринимательства, которыми обладают развитые промышленные страны. Основой государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является система государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства. В настоящее время система фондов, состоит из Федерального фонда (ФФПМП) и 75 региональных фондов, из которых 24 учреждены с участием ФФПМП. Сам Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства – это государственная некоммерческая организация в форме учреждения, осуществляющая финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства. Федеральный фонд является заказчиком Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации и осуществляет реализацию мероприятий Федеральной программы, в том числе, через сеть региональных фондов поддержки малого предпринимательства. 63 региональных фонда имеют организационно-правовую форму «фонд», 11 – «учреждение», 1 – «бюджетный фонд» как подразделение администрации.

Взаимоотношения Федерального и региональных фондов при финансировании региональных программ поддержки малого предпринимательства осуществляются на основе Соглашений между Федеральным фондом, администрациями регионов и региональными фондами. Данные Соглашения определяют порядок эффективного использования средств федерального и регионального бюджетов, направляемых на финансовое обеспечение Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства и программ поддержки малого предпринимательства в регионах, а также средств, привлекаемых на эти цели из других

источников. Такие Соглашения подписаны с 66 регионами.

Помимо сети региональных государственных фондов создана, развивается и действует сеть муниципальных фондов. В 2006 году их было более 170. Муниципальные фонды, как правило, создаются при участии региональных фондов.

Региональные фонды учреждены правительствами субъектов федерации, муниципальные фонды - органами местной администрации. Состояние и деятельность государственных и муниципальных фондов определяются в основном тремя факторами: законодательством, государственными мерами поддержки малого предпринимательства (программами поддержки малого предпринимательства) и личным отношением к ним первых должностных лиц органов исполнительной власти. Государственные фонды опираются в своей деятельности и развитии на Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства», который предоставляет им широкую арену деятельности по поддержке малого предпринимательства, а также определённые преференции и льготы (в частности, по налогообложению), которые на практике не удаётся реализовать.

Это обусловлено в первую очередь тем, что все структуры поддержки малого предпринимательства действуют достаточно разобщенно. Необходимо формирование целостной системы инфраструктурной поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровне.

Управление процессом формирования системы инфраструктурной поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровне необходимо рассматривать с точки зрения совокупности научных подходов:

- системного подхода, основанного на принципе исследования системы государственной поддержки разви-

тия малого предпринимательства как системы взаимосвязанных элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;

- воспроизводственного подхода, который определяет создание системы государственной поддержки развития малого предпринимательства с учетом динамики развития малого предпринимательства в различных отраслях экономики и сферах деятельности;

- маркетингового подхода, который определяет ориентацию системы государственной поддержки развития малого предпринимательства на удовлетворение потребностей субъектов малого предпринимательства;

- комплексного подхода - должен учитывать взаимосвязи законодательных, экономических, социальных и других аспектов формирования целостных инфраструктурных комплексов;

- динамического подхода - основан на принципе изучения опыта создания и организации деятельности системы государственной поддержки развития малого предпринимательства в развитии целостного инфраструктурного комплекса поддержки малого предпринимательства;

- функционального подхода - система государственной поддержки развития малого предпринимательства рассматривается как совокупность функций по поддержке малого предпринимательства с ориентацией на получение оптимальных соотношений между качеством исполнения и затратами на их реализацию.

При разработке инфраструктуры поддержки предпринимательства на федеральном и региональных уровне прежде всего нужно основываться на создании целостных инфраструктурных комплексов.

Формирование региональной системы как целостного института инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, по мнению автора,

основывается на следующих принципах.

Принцип вовлечения. Формирование региональной системы государственной поддержки развития малого предпринимательства должно в первую очередь опираться на существующие предприятия, учреждения, организации и имеющиеся ресурсы в регионе. Подобное взаимодействие способствует возникновению эффекта синергии для всех участников.

Принцип объединения усилий. Объединение элементов инфраструктуры поддержки предпринимательства в региональный комплекс позволяет сформировать структуру управления, обеспечивать устойчивые связи, координировать действия по созданию и развитию механизмов стимулирования предпринимательских инициатив.

Принцип самоорганизации и саморегуляции. Система государственной поддержки развития малого предпринимательства должна стимулировать поддержку малого предпринимательства в направлении ее саморегуляции и самоорганизации.

В развитии предпринимательства существенную роль играет региональная система регулирования и поддержки малого предпринимательства. Формы и методы реализации региональной политики в отношении малого предпринимательства исходят, с одной стороны, из мер, принимаемых на государственном уровне, с другой - определяются задачами развития и спецификой каждого конкретного региона.

Большое значение в системе управляющего воздействия имеют конкретные формы и методы взаимоотношений администрации с предпринима-

тельством, механизм его поддержки. Одна из основных форм помощи в развитии предпринимательства, особенно на начальной стадии, - предоставление субъектам предпринимательства кредитов. Кредиты могут предоставляться непосредственно администрацией из бюджета и внебюджетных средств либо через банки, в том числе в порядке долевого участия, исходя из целесообразности развития на территории той или иной сферы предпринимательства [3].

Важной сферой регулирования является применение финансовых методов в отношении тех рыночных структур, которые работают с предприятиями малого бизнеса. Здесь может применяться снижение ставки налогообложения организаций, кредитующих малые предприятия, предоставление им со стороны местной администрации финансовых гарантий. В качестве гарантий администрацией могут быть использованы финансовые средства бюджета, объекты муниципальной собственности, недвижимости.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 12 мая 1995 года // Интернет.
2. Федеральная программа поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000-2001 гг. // Интернет.
3. Колесникова Л.А. Планирование и оценка эффективности программ развития предпринимательства // Предпринимательство в России. М., 1997 №4 (11).

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В условиях жёсткой международной конкуренции экономическое развитие России должно определяться главным образом её научными и технологическими преимуществами. Верное решение этой цели – стимулирование роста инвестиций в производственную инфраструктуру, развитие инноваций. При реализации крупных национальных инновационных проектов всё большую актуальность приобретает взаимодействие власти, науки и бизнеса как инструмент отношений нового типа между различными секторами экономики, науки и техники. В рамках государственно-частного партнёрства движущие силы общества объединяются и направляются для достижения одной цели. При этом задача науки – осуществлять новые разработки, миссия государства – создавать комфортные условия для предпринимательской деятельности, а задача бизнеса – материализовать разработки и сделать финансовые вложения в намеченные проекты. Проекты государственно-частного партнёрства дают позитивный эффект экономике, так как сочетание ресурсов частного бизнеса и регулирующих функций государства позволяет не только обеспечить простое и расширенное воспроизводство на предприятиях-объектах партнёрства, но и достичь синергетического эффекта, обеспечить вклад в решение перспективных задач повышения конкурентоспособности государства.

В последнее время правительства многих государств, вне зависимости от степени экономического развития и рыночной ситуации, обращаются к проблеме использования частного сектора экономики с целью развития ряда сложных проектов или передачи некоторых нерентабельных проектов в руки част-

ных компаний. Государство сталкивается с проблемами, связанными с недостатком бюджетных ресурсов и ростом требований к предоставляемым им услугам, в то время как частный сектор все больше завоевывает инновационные сферы бизнеса и генерирует новые производственные, управленческие, инвестиционные технологии.

Именно в сферах, нуждающихся в контроле со стороны государства и не обеспечивающих быстрой отдачи на вложенные инвестиции, в экономике зарубежных промышленно развитых стран исторически развивалось государственно-частное партнёрство.

Трактовок и определений государственно-частного партнёрства существует множество. Прежде всего, нужно отметить, что в основе этого термина лежит перевод распространённого в мире понятия Public Private Partnerships (PPP). Оно представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

Государственно-частное партнёрство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг. В определённой степени к государственно-частному партнёрству можно отнести поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд.

Цель государственно-частного партнёрства – это развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта каждой из сторон.

Основными видами реализации проектов государственно-частного партнёрства являются:

- концессия,
- сдача в аренду,
- ВООТ/ПВЭП (built, own, operate, transfer/построй, владей, эксплуатируй, передай государству),
- ВОТ/ПЭП (built, operate, transfer/построй, эксплуатируй, передай государству),
- ВОО/ПВЭ (built, own, operate/построй, владей, эксплуатируй),
- обратный ВООТ/ПВЭП (государственный сектор финансирует и создает инфраструктуру, передает ее в эксплуатацию частной компании, которая постепенно приобретает ее в собственность).

Очевидно, что вопрос партнёрства государства и частного сектора в основном определяется прибыльностью этого сотрудничества для частного инвестора: ведь при отсутствии административного принуждения инвестор имеет возможность достаточно большого выбора объектов инвестиционных вложений. Таким образом, по общему правилу частные инвесторы готовы вкладывать средства в рамках государственно-частного партнёрства только при гарантии прибыльности проекта или иных основаниях уверенности в благоприятном с финансовой точки зрения исходе проекта. Это должны понимать органы государственной власти и местного са-

моуправления, планирующие осуществлять проекты государственно-частного партнёрства, чтобы чётко определять мотивации бизнеса и выстраивать собственные действия по привлечению инвестиций. Зарубежный опыт в сфере государственно-частного партнёрства достаточно обширен. Лидером по внедрению государственно-частного партнёрства является Англия. По данным Лондонской международной финансовой службы, за последнее десятилетие было реализовано проектов государственно-частного партнёрства на сумму свыше \$40 млрд. В настоящее время в Англии с его помощью на реализацию крупномасштабных проектов из частного сектора ежегодно привлекается до \$8-10 млрд., что, естественно, позволяет экономить немалые бюджетные средства. [3, с.49]. Об этом же свидетельствуют данные, представленные на рисунке 1, где отражены завершённые проекты государственно-частного партнёрства в развитых странах мира.

Можно сделать вывод, что независимо от выбираемой формы государственно-частного партнёрства ключевыми вопросами заключаемого между государством и частным инвестором соглашения являются: определение долей государственного и частного финансирования, распределение рисков и доходов.

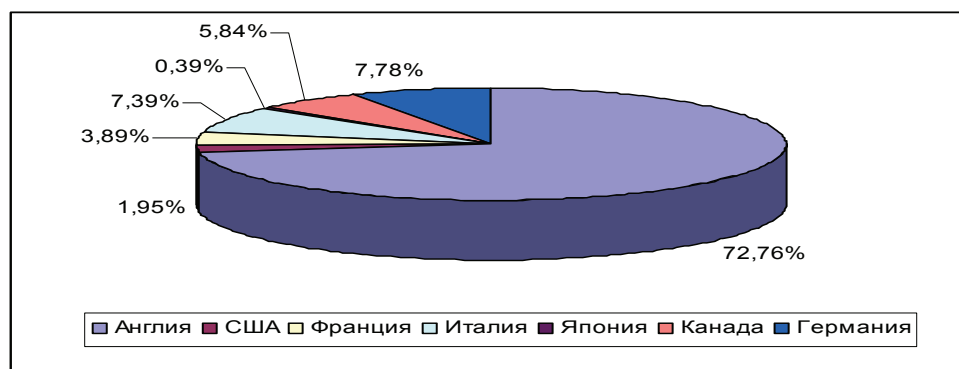


Рис. 1. Завершённые проекты государственно-частного партнёрства в развитых странах мира [2, с.30].

Всё большую актуальность в последнее время приобретают вопросы взаимодействия бизнеса и власти при осуществлении инфраструктурных проектов. К примеру, в России сегодня остро стоит проблема недофинансирования дорожной отрасли как на федеральном, так и на региональных уровнях. В настоящее время значительно недостаёт объёмов бюджетных средств на строительство автомобильных дорог, соответствующих потребностям населения и экономики страны, нерешённым остаётся вопрос поиска источников финансирования. Развитие государственно-частного партнёрства в дорожной сфере – реальный инструмент решения накопившихся проблем. На самом высоком государственном уровне также приходит осознание необходимости и возможности привлечения внебюджетных источников к финансированию целого ряда проектов. Так, на реализацию проектов строительства платных автодорог предполагается направить 149,6 млрд. руб. за период 2005-2013 гг. Финансирование строительства и реконструкции данных объектов предполагается осуществлять за счёт средств федерального бюджета в размере 69,4 млрд. руб. (в том числе за период 2005-2010 гг. – 59,2 млрд. руб.), а также за счёт привлечённых средств внебюджетных источников в размере 80,2 млрд. руб. [4, с.15].

По данным министра транспорта России, в настоящее время нормативным требованиям соответствуют только 37% федеральных и 24% местных дорог. Причём эксперты сходятся во мнении, что если не уделять должного внимания развитию дорожной системы, то к 2010 г. в нормативном состоянии останутся не более 15% дорог. В связи с этим предполагается, что финансирование из бюджетов всех уровней будет неуклонно расти, а общий объём годового финансирования на ремонт автодорог составит к 2010 г. 13,6 млрд. дол. На строительство новых дорог будут на-

правляться ещё большие средства: до 24,8 млрд. дол. к 2010 г. [1, с. 12].

Современная экономика с постоянно меняющейся конъюнктурой рынка и, как следствие, необходимостью оперативной доставки грузов требует развития гибкой транспортной инфраструктуры. Автомобильный транспорт получил своё развитие благодаря высокой скорости доставки грузов (точно в срок) непосредственно получателю. Несмотря на более высокую стоимость по сравнению с железнодорожным транспортом, автомобильные грузоперевозки в развитых странах получили широкое распространение, во многом благодаря тому что потенциальными потребителями автотранспортных услуг выступают практически все организации реального сектора экономики, независимо от формы собственности и сферы деятельности (торговля, производство, строительство и т.д.). Так, доля автотранспорта в общем грузообороте составляет: в Японии – 22,2%, в США – 22,9%, во Франции – 24,8%, в Германии – 61,2%, в России – 6,09%. В результате вклад данного вида транспорта в валовой национальный продукт России (вместе со связью) составляет около 5%, в то время как в развитых странах этот показатель превышает 10%, к примеру, в США 15% ВВП обеспечивается автомобильным транспортом [5].

Однако необходимо отметить и положительные сдвиги в данной сфере. Суммарные финансовые показатели отрасли в последние годы увеличиваются: выручка компаний, чьи акции обращаются на фондовом рынке, в течение последних трёх лет в среднем возросла на 21%, а чистая прибыль - на 21% [1, с. 12]. Рост финансовых показателей компаний определил и одну из тенденций развития данной отрасли за последние годы: вхождение крупных холдингов в капитал строительных компаний. Активность поглощения дорожно-строительных компаний крупными холдингами обусловлена не только расчётом

на рост заказов со стороны государства и промышленности в ближайшие годы, но и ожиданием утверждения законодательной базы для строительства платных дорог, которые будут частично финансироваться из инвестфонда. Как следует из последнего варианта законопроекта «О платных автодорогах», платными могут стать только новые или прошедшие реконструкцию автодороги при наличии бесплатного дублёра, протяжённость которого не должна более чем в 3 раза превышать длину платной магистрали. По предварительным расчётам, стоимость проезда по платным дорогам может быть установлена в пределах 1-2 руб. за километр для легковых автомобилей, 2,5-3 руб. – для грузовых автомобилей и 4,5 руб. для автобусов. Думается, что при таком уровне оплаты дороги, скорее всего, будут привлекательны для автомобилистов, так как расчётная скорость на автомагистралях будет составлять 140 км/ч (без ограничения скорости), что существенно сократит время в пути.

Необходимо отметить, что привлекательные перспективы бизнеса российских дорожно-строительных компаний таят в себе определённые риски для инвесторов, а именно: низкий уровень корпоративного управления и слабая информационная прозрачность; жёсткая зависимость финансовых результатов компаний от текущих контрактов, которые, в свою очередь, во многом зависят от фазы роста экономики и финансового благополучия государства; несвоевременное финансирование проектов, где основным заказчиком выступает государство; неразвитость законодательной базы в данной сфере. Кроме того, из всех видов путей сообщения (воздушных, морских, речных, железнодорожных) только автомобильные дороги не имеют практически никакой законодательной базы. С окончательной отменой закона «О дорожных фондах» к отраслевому законодательству с очень большими оговорками можно отнести лишь

Федеральный закон «О безопасности дорожного движения», однако качество и полнота регулирования им вопросов дорожной деятельности оставляют желать лучшего. Решение же проблем, стоящих перед дорожной отраслью, невозможно без чётких законодательных основ. Проведенное исследование показало, что во всех отраслях транспорта в той или иной мере проводились или проводятся реформы, в том числе имущественные. Так, государство недавно даже приняло решение о приватизации основного российского транспорта – железнодорожного.

Отсутствие норм правового регулирования отрасли не позволяет решать задачи в условиях рыночной экономики. В дорожной сфере до настоящего времени не решены имущественные вопросы, в настоящее время практически невозможно описать автомобильную дорогу как объект недвижимого имущества. Состав имущества автомобильной дороги, делимость или неделимость имущества автомобильной дороги, разграничение собственности на автомобильные дороги – эти вопросы не отражены в российском законодательстве. Действующее законодательство сохраняет ничем не мотивированное ограничение на нахождение автомобильных дорог общего пользования только лишь в государственной собственности. Согласно постановлению Правительства РФ №61 от 24.12.1991 г. «О классификации автомобильных дорог в Российской Федерации», дороги общего пользования могут находиться только в государственной собственности, то есть из перечня собственников исключены не только частные собственники, но даже муниципалитеты. Следует отметить, что понятие автомобильных дорог общего пользования также чётко не закреплено действующим законодательством, что ведёт к противоречивой трактовке данного понятия. Остаётся неясным до сих пор и

то, каким образом ведомственные дороги могут переводиться в разряд дорог общего пользования и можно ли это осуществить, то есть отсутствует адекватная современным потребностям классификация автодорог, а также не решены вопросы собственности на те или иные виды автомобильных дорог. Отсутствуют и закреплённые принципы развития дорожной сети. Государство не решило целый ряд важнейших вопросов, связанных с земельными отношениями, без чего невозможно развитие дорожной сети в современных условиях. Дорожная отрасль не имеет в настоящее время современных и эффективных механизмов резервирования и изъятия земель для дорожного строительства. Очевидно, что значимость вопросов обеспечения гарантий прав собственников, землевладельцев, землепользователей, арендаторов чрезвычайно актуальна, и решаться они должны только на законодательном уровне. Наконец, самое главное – в настоящее время уничтожена старая система целевого бюджетного финансирования отрасли, а новая система государственного финансирования не создана, отсутствуют и механизмы привлечения долгосрочных частных инвестиций в отрасль. Долго такая ситуация продолжаться не может. Отставание дорожной отрасли будет тянуть вниз и другие отрасли экономики: скажется увеличение транспортных расходов в себестоимости продукции, сокращение скорости товарооборота, экологические проблемы. Очевидно, что система целевого финансирования дорожного хозяйства требует восстановления в приемлемой в современных условиях форме. Целевыми источниками такого финансирования, как показывает мировая практика, могут быть некоторые налоговые отчисления целевого характера, уплачиваемые пользователями автомобильных дорог (акцизы на нефтепродукты, автошины, топливо), транспортный налог и даже

средства обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Кроме того, существуют замороженные средства Стабилизационного фонда и некоторые другие источники.

Таким образом, необходимость комплексного решения законодательных проблем дорожной отрасли налицо, и российские исследователи единодушны во мнении, что в современных условиях оптимальным способом решения целого ряда законодательных проблем дорожной отрасли сможет стать разработка и принятие Дорожного кодекса Российской Федерации, что послужит законодательной основой развития государственно-частного партнёрства в данной отрасли.

Мировой опыт убедительно свидетельствует, что государственных средств для развития инфраструктуры, в том числе в дорожной сфере, как правило, не хватает, и в этом случае наиболее очевидным и при определённых условиях взаимовыгодным становится привлечение частных инвестиционных ресурсов в отрасли, в которых преобладает государственная собственность. Существует два основных подхода, определяющих возможные сферы и цели функционирования государственно-частного партнёрства. Первый является традиционным и имеет большинство сторонников. В рамках этого подхода господствует представление о том, что государственно-частное партнёрство возможно только в случаях исключительного государственного права собственности, то есть в тех сферах, где запрещена приватизация имущества. Малочисленные сторонники второго подхода утверждают, что государственно-частное партнёрство возможно в любых сферах, где такое взаимодействие будет эффективным и взаимовыгодным. Однако в любом случае развитие дорожной отрасли будет успешным и иметь положительный результат, если удастся

найти оптимальные пропорции участия в этом процессе государства, науки и бизнеса, а также действенные механизмы их взаимодействия.

Библиографический список

1. А. Рожков. Акции дорожно-строительных компаний: текущее состояние и перспективы // Рынок ценных бумаг. – 2007. - № 2(329). – с. 12-14.

2. Бруссер П., Рожкова С. Государственно-частное партнерство – новый механизм привлечения инвестиций// Ры-

нок ценных бумаг. - №2. – 2007. – с.30.

3. Варнавский В. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе//Проблемы теории и практики управления. - №2. – 2004. – с.49.

4. С. Сулакшин, М. Виллисов, Е. Хрусталёва. Государственно-частное партнёрство в дорожной сфере // Научный эксперт. – 2006. - № 2(9). – с. 13-20.

5. Л. Ефимова. Некоторые модели государственно-частных партнёрств: тенденции и зарубежный опыт // http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php.

Д.А. Землянов

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ТЕРРИТОРИИ

В соответствии с теоретическими положениями человеческий капитал региональной экономической системы определяется двумя составляющими:

- количественной оценкой проживающего на территории региона населения;

- его качественными (в первую очередь, образовательными) характеристиками.

В документах регионального социально-экономического планирования обеспеченность экономики необходимыми трудовыми ресурсами определяется на основе исследования совокупности показателей указанных составляющих, анализ динамики и структуры которых позволяет оценить складывающиеся тенденции в развитии человеческого капитала и его современное состояние в регионе. Это позволит выработать конкретные конструктивные решения по улучшению ситуации в данной сфере.

Количественная оценка проживающего на территории региона населения определяет уровень и состояние демографического потенциала региона. Она

включает анализ следующих демографических показателей региона: численности наличного населения и его динамики; естественного движения населения и миграции как факторов, определяющих изменение динамики населения; исследование состава населения по ряду признаков (возрасту, месту проживания и т.д.).

В целом демографическая динамика в крупнейших регионах ЮФО, показанная в табл. 1, отражает возникновение двух типов регионов - с сокращением и с ростом численности населения, что во многом определяет характер стратегии и программных мер по поддержанию и развитию человеческого капитала для каждого типа региона.

Так, Краснодарский и Ставропольский края будут отнесены к типу регионов, характеризующихся ростом численности населения. Ростовскую область можно условно определить как регион со стабильной численностью населения, как это сделано, например, в Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. Однако данные статистики (см. табл. 1) однозначно показывают, что

сокращение общей численности населения Ростовской области имеет хотя и незначительный, но, начиная с 1995 г., устойчивый характер. Численность населения Ростовской области по состоянию на 01.01.2006 г. составила 4304 тыс. человек и сократилась по сравнению с 1991 г. на 44 тыс. человек.

Отнесение Ростовской области к регионам со снижающейся численностью населения представляется важным с позиции построения конкретно направленной стратегии и тактики программных мер по преодолению негативной демографической ситуации посредством анализа взаимосвязи между негативной динамикой численности населения и факторами, непосредственно определяющими такую динамику, а также другими его демографическими характеристиками.

Сокращение численности населения Ростовской области в целом за

весь период реформирования экономики определяется соотношением долгосрочных тенденций в изменении естественного прироста (убыли) населения и направленности миграционных потоков.

Для Ростовской области, как и для большинства регионов страны, характерны следующие общие тенденции в развитии естественного прироста (убыли) населения, отраженные в табл. 2:

- смена естественного прироста населения его убылью, приходящаяся на начало дореформенных 1990-х годов;
- дальнейшее развитие тенденции роста естественной убыли населения, ускоренной социальными издержками реформационного периода;
- некоторое снижение данной тенденции после 2000 г., которое связывается с наступлением периода экономического роста в стране и обращением государства к проблемам населения.

Таблица 1. Динамика численности наличного населения (на 1 января, тыс. чел.)

Регионы	Годы					1995г. в % к 1991г.	2000г. в % к 1995г.	2005г. в % к 2000г.	2006г. в % к 1991г.
	1991г.	1995г.	2000г.	2005г.	2006г.				
Краснодарский край кр.край	4738	5004	5067	5100	5096	105,6	101,3	100,7	107,6
Ставропольский край	2499	2650	2691	2718	2710	106,0	101,6	101,0	108,4
Волгоградская область	2632	2695	2678	2655	2636	102,4	99,4	99,1	100,2
Ростовская область	4348	4429	4358	4334	4304	101,9	98,4	99,5	99,0

Источник: составлено по данным Российского статистического ежегодника за 1999 и 2005 гг.

Таблица 2. Естественный прирост (убыль) населения, человек на 1000 населения

	Естественный прирост (убыль) населения			
	1991г.	1995г.	2000г.	2005г.
РФ	0,7	-5,7	-6,6	-5,9
Краснодарский край	-1,2	-5,3	-6,3	-5,3
Ставропольский край	2,1	-2,8	-4,6	-4,4
Волгоградская область	0,3	-5,5	-7,0	-6,3
Ростовская область	-1,0	-6,6	-7,2	-6,7

Источник: составлено по данным Российского статистического ежегодника за 1999 и 2005 гг.

Из данных табл. 2 следует также, что, отвечая общим тенденциям естественного прироста (убыли) населения в стране, Ростовская область имеет более высокие показатели естественной убыли населения по сравнению с рассматриваемыми крупными регионами ЮФО по каждому обозначенному периоду (кроме базисного 1991 г.), превышая среднероссийские значения в пределах 10-20%.

Рассмотрим более подробно изменение характеристик населения Ростовской области за счет естественного движения, то есть сальдо между количеством родившихся и умерших в период экономического роста в стране - 2000-2005 гг. (табл. 3).

Ранее отмечалось, что в 2000-2005 гг., впервые за период реформационных преобразований в России, в Ростовской области зафиксирована тенденция снижения роста естественной убыли населения. Ежегодные данные, представленные в табл. 3, показывают, что эта тенденция носит такой незначительный и неустойчивый характер, что более уместно говорить о наличии в Ростовской области стабильно высокой (за исключением 2004-2005 гг.) естественной убыли населения. Ежегодная численность умерших стабильно превышает численность родившихся в 1,7-1,9 раза. Отсюда естественная убыль населения в Ростовской области за последние пять

более благополучных в экономическом отношении лет находится в пределах 27,8-32,5 тыс. человек.

При этом показательно, что происходит активный процесс выбытия населения младших возрастов. Так, увеличивается удельный вес трудоспособного населения в числе умерших всех возрастов: с 24,7% в 2000 г. до 26,5% в 2005 г. Высоким является и уровень младенческой смертности: из каждой 1000 родившихся детей в 2000 г. умирало 18,2 детей, в 2005 г. – 14,9. Это выше, чем в среднем по России (где эти цифры составили 15,3 и 11,0 соответственно), хотя процесс сокращения младенческой смертности в области и происходит.

Таким образом, за счет естественного движения населения, наряду с абсолютными потерями жителей, в регионе наблюдалось снижение как фактической (трудоспособной), так и потенциальной рабочей силы.

Важным фактором, компенсирующим естественную убыль населения в Ростовской области и в других крупных регионах ЮФО, определившим стабилизацию, а в ряде случаев и рост численности населения, является активный миграционный приток населения. Он был дифференцирован по различным периодам и разным рассматриваемым регионам ЮФО (табл. 4).

Таблица 3. Показатели естественного движения населения Ростовской области в 2000-2005 гг., человек

Год	Численность родившихся	Численность умерших	Естественный прирост	Естественный прирост в расчете на 1000 человек населения
2000	35606	67555	-31949	-7,2
2001	36336	68872	-32536	-7,4
2002	38799	70761	-31962	-7,3
2003	40453	71606	-31153	-7,1
2004	41374	69058	-27684	-6,4
2005	39613	68815	-29202	-6,7

Источник: составлено по данным статистического ежегодника «Ростовская область 2005».

Таблица 4. Коэффициенты миграционного прироста (убыли) населения, человек на 10 000 населения

	Коэффициенты миграционного прироста (убыли) населения			
	1991г.	1995г.	2000г.	2005г.
Краснодарский край	93	163	59	46
Ставропольский край	107	131	24	14
Волгоградская область	62	130	46	-9
Ростовская область	60	69	37	-1,8

Источник: рассчитано по данным Российского статистического ежегодника за 1999 и 2005 гг

Наиболее высокий миграционный потенциал характерен для двух первых, наиболее трудных этапов экономических преобразований страны: 1991-1995 гг. и 1995-2000 гг. По величине прироста миграционный потенциал Ростовской области в этот период, хотя и был высоким, но значительно уступал таким регионам, как Краснодарский и Ставропольский края, Волгоградская область. Поэтому и прирост численности населения в области по сравнению с этими регионами был незначительным. С 2000 г. миграционный приток населения в регионы начинает

резко сокращаться как из-за урегулирования ситуации на Кавказе и в целом по России, так и из-за формирования более четкой миграционной политики. А в отдельных регионах, включая Ростовскую и Волгоградскую области, в 2005 г. наблюдается миграционный отток населения, что в совокупности с естественной убылью населения приводит к сокращению общей численности населения и потере человеческого капитала.

Рассмотрим подробнее общие итоги миграции населения Ростовской области за период экономического роста 2000-2005 гг. (табл.5).

Таблица 5. Общие итоги миграции населения Ростовской области в 2000-2005 гг., человек

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Число прибывших						
Всего мигрантов, в том числе	76372	64905	61264	56400	49705	50180
внутрирегиональная	38322	35644	32829	31202	29184	28054
межрегиональная	26683	24524	22725	21317	18359	18343
из-за пределов России	11367	4737	5710	3881	2162	3783
Число выбывших						
Всего мигрантов, в том числе	68703	63530	58874	57590	54024	52125
внутрирегиональная	38322	35644	32829	31202	29184	28054
межрегиональная	26177	24740	23430	24167	23059	22348
за пределы России	4204	3146	2615	2221	1781	1723
Миграционный прирост (убыль)						
Всего мигрантов, в том числе	7669	1375	2390	-1110	-4319	-1945
внутрирегиональная	-	-	-	-	-	-
межрегиональная	506	-216	-705	-2850	-4700	-4005
из-за пределов России	7163	1591	3095	1660	381	2060

Источник: рассчитано по данным статистического ежегодника «Ростовская область 2005».

Данные табл. 5 показывают резкое снижение миграционного прироста в первые три года рассматриваемого периода – с 7669 человек в 2000 г. до 2390 человек в 2002 г. А с 2003 г. Ростовская область стала территорией, экспортирующей людские ресурсы (и вместе с ними теряющей человеческий капитал). При этом наблюдается четко выраженная тенденция к нарастанию миграционной убыли населения.

Основные миграционные потери область несет за счет оттока населения в другие регионы России. Отрицательное сальдо миграции, сложившееся при обмене населением области с другими регионами России, увеличилось с 216 человек в 2001 г. до 4005 человек в 2005 г.

Источником миграционного прироста населения области остается международная миграция, свыше 90% которой приходится на миграционные перемещения со странами СНГ и Балтии. Однако этот источник стремительно сокращается: с 7163 человек в 2000 г. до 2060 человек в 2005 г., а в 2004 г. миграционный прирост за счет стран СНГ и Балтии составил 381 человек. Что же касается миграционных перемещений со странами дальнего зарубежья, то они имеют ярко выраженную направленность на выбытие, причем соотношение между количеством прибывающих и выбывающих составляет 1:10.

Обобщая развитие миграционных процессов в Ростовской области, следует отметить, что миграция перестала быть значимым источником увеличения численности ее населения, как было на первых этапах рыночных преобразований в России. По мере улучшения экономической и политической ситуации в стране миграционный приток населения в область стал иссякать, а начиная с 2003 г., общее значение миграционного сальдо стало отрицательным. При этом, кроме количественных потерь трудовых ресурсов, для региональной экономики ощутимы и негативные

изменения качественных характеристик населения в результате миграции, ибо, как правило, основную долю выезжающего населения составляют люди в рабочих возрастах.

На основе проведенного анализа важнейших компонентов изменения численности населения Ростовской области – естественного движения населения и миграции – на рис. 1 наглядно показана степень участия каждого из них в формируемой в последние годы тенденции изменения численности населения в области.

Данные рис. 1 в совокупности свидетельствуют об ухудшении ресурсной составляющей для воспроизводства регионального человеческого капитала.

По существующим оценкам, в Ростовской области тенденция снижения численности населения, сложившаяся с 1996 г. и по настоящее время, сохранится и в обозримой перспективе. На территории области будет длительное время сохраняться присущая ей естественная убыль населения, хотя ее величина будет постепенно снижаться в связи с успехами здравоохранения. После исчерпания ресурсов высокого миграционного прироста населения области в предыдущих периодах, вызванных внешними причинами, сохранится также и миграционная убыль населения, фиксируемая с 2003 г.

Помимо сугубо объективных факторов, обуславливающих направленность динамики и структуры исследуемых компонентов (естественного движения населения и миграции), необходимо выявлять болевые точки в их развитии, приводящие к ухудшению количественных и качественных характеристик демографического потенциала региона, а следовательно, и человеческого капитала, на которые можно воздействовать на уровне региональной социально-экономической политики посредством использования программных или иных методов управления.

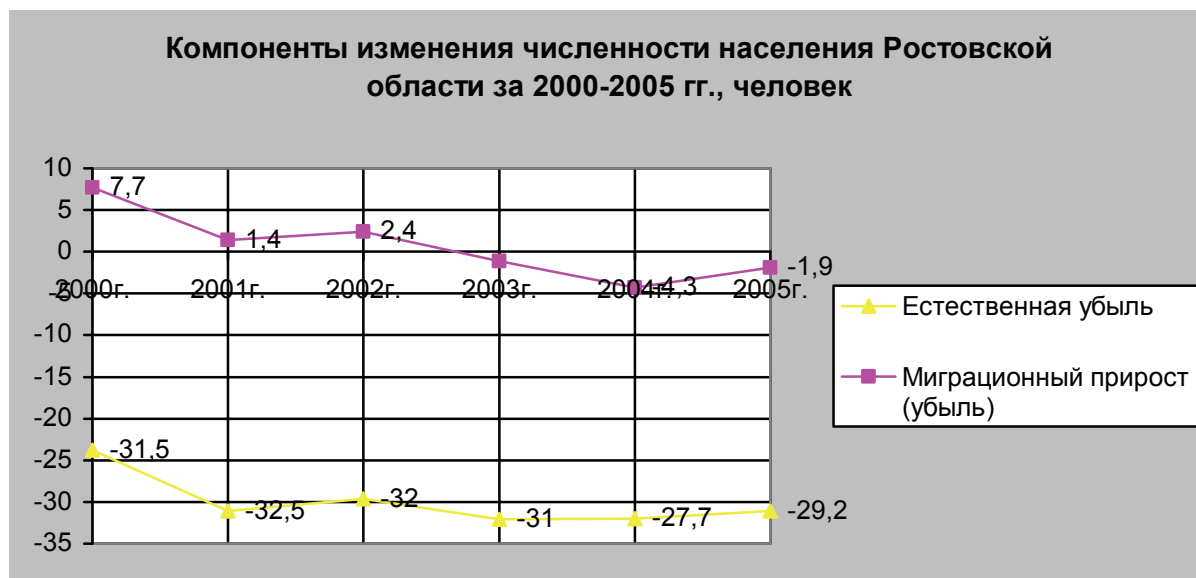


Рис.1. Компоненты изменения численности населения Ростовской области за 2000-2005 гг.

В рамках анализа естественного движения населения такими болевыми точками-задачами, решение которых должно стать приоритетом в социально-экономической политике области, - определены следующие:

- преодолеть действующую тенденцию увеличения доли трудоспособного населения в числе умерших всех возрастов по разным причинам;
- обеспечить более высокие темпы сокращения младенческой смертности, позволяющие снизить её уровень до среднего значения по России.

Решение данных сложных проблем не может выступать прерогативой лишь сферы здравоохранения области. Оно относится к проблеме обеспечения качества жизни населения, решения ряда других социально-экономических задач.

В рамках анализа миграционного движения населения выявлено, что снижения основных миграционных потерь области можно достичь лишь за счет обеспечения положительного саль-

до межрегиональной миграции населения. Для этого требуется решение двух сложных комплексных задач: сокращения оттока населения в другие регионы России и привлечения населения из других регионов страны. Эти задачи являются производными от решения общей проблемы достижения полной стабилизации социально-экономического положения в регионе и улучшения качества жизни населения.

Помимо решения задач улучшения демографической ситуации в регионе, ее негативное влияние на экономику региона, связанное с сокращением численности населения, может быть в значительной степени компенсировано улучшением качественных характеристик человеческого капитала. Оба эти направления развития человеческого капитала территории могут применяться в рамках регионального социально-экономического планирования с использованием его механизмов, методических приемов и инструментов.

ВЛИЯНИЕ ОЗЕЛЕНЕНИЯ НА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ МЕГАПОЛИСОВ РОССИИ

Город Ростов-на-Дону – крупный промышленный центр Южного федерального округа с развитой социальной инфраструктурой, сталкивающийся с экологическими проблемами, типичными для современных мегаполисов: высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха, нерешенностью проблемы утилизации отходов производства и потребления, загрязнением водных объектов неочищенными и недостаточно очищенными сточными водами, интенсивными шумовыми и электромагнитными нагрузками. Следовательно, для сохранения репродуктивного потенциала города и предотвращения необратимой биохимической аномалии необходимо принятие срочных превентивных мер в природоохранной сфере.

Среди всего комплекса экологических проблем современного города вопросы озеленения городской территории занимают особое место. Это связано с тем, что зеленые насаждения, с одной стороны, являются органической частью планировочной структуры города, с другой стороны, выполняют целый ряд важных функций в окружающей среде, что значительно повышает эколого-экономическую ценность территории городов (рис. 1).

Зеленые насаждения активно участвуют в формировании благоприятной окружающей среды, качество которой обеспечивает устойчивое развитие урбанизированных территорий.

Городские зеленые насаждения призваны приближать условия окружающей среды к некоторым оптимальным показателям: и естественные, и искусственно созданные зеленые насаждения, как их массивы, так и одиночные посадки деревьев, обладают значительными возможностями придавать окружающей среде

комфортные микроклиматические и санитарно-гигиенические свойства.

Степень благоприятного воздействия зеленых насаждений на основные параметры окружающей среды определяется характером и интенсивностью свойственных им физиологических процессов:

- транспирацией (регулирование температуры и влажности воздуха),
- фотосинтезом (поглощение углекислого газа и обогащение воздуха кислородом),
- фитонцидностью (снижение бактериологического загрязнения воздуха).

Зеленые насаждения часто называют «легкими города» в силу их способности поглощать углекислоту и обогащать воздушный бассейн кислородом. Установлено, что 1 га покрытой лесом площади поглощает за 1 час 8 кг углекислого газа, т.е. столько же, сколько выдыхает его 200 человек за аналогичный период времени¹.

Наряду с этим зеленые насаждения уменьшают концентрацию находящихся в воздухе вредных примесей: сероводорода, окиси азота, фтористого водорода, окиси углерода, паров кислот, хлора, азотистых соединений и др. Загазованность городов при прочих равных условиях снижается с увеличением лесистости района.

В парках и садах атмосферный воздух всегда чище: в нем содержится на 40-60% меньше пыли, на 20-25 % меньше токсичных газов².

¹ Дыскин Б.М. Использование природоохранных и средообразующих функций лесов в градостроительстве// Лес и его роль в охране окружающей среды. Тезисы докладов всесоюзного симпозиума. – Таллин, 1976. – С.44.

² Приваленко В.В., Безуглова О.С. Экологические проблемы антропогенных ландшафтов Ростовской области. Экология города Ростова-на-Дону. Т.1. – Ростов/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2003. – С.53.

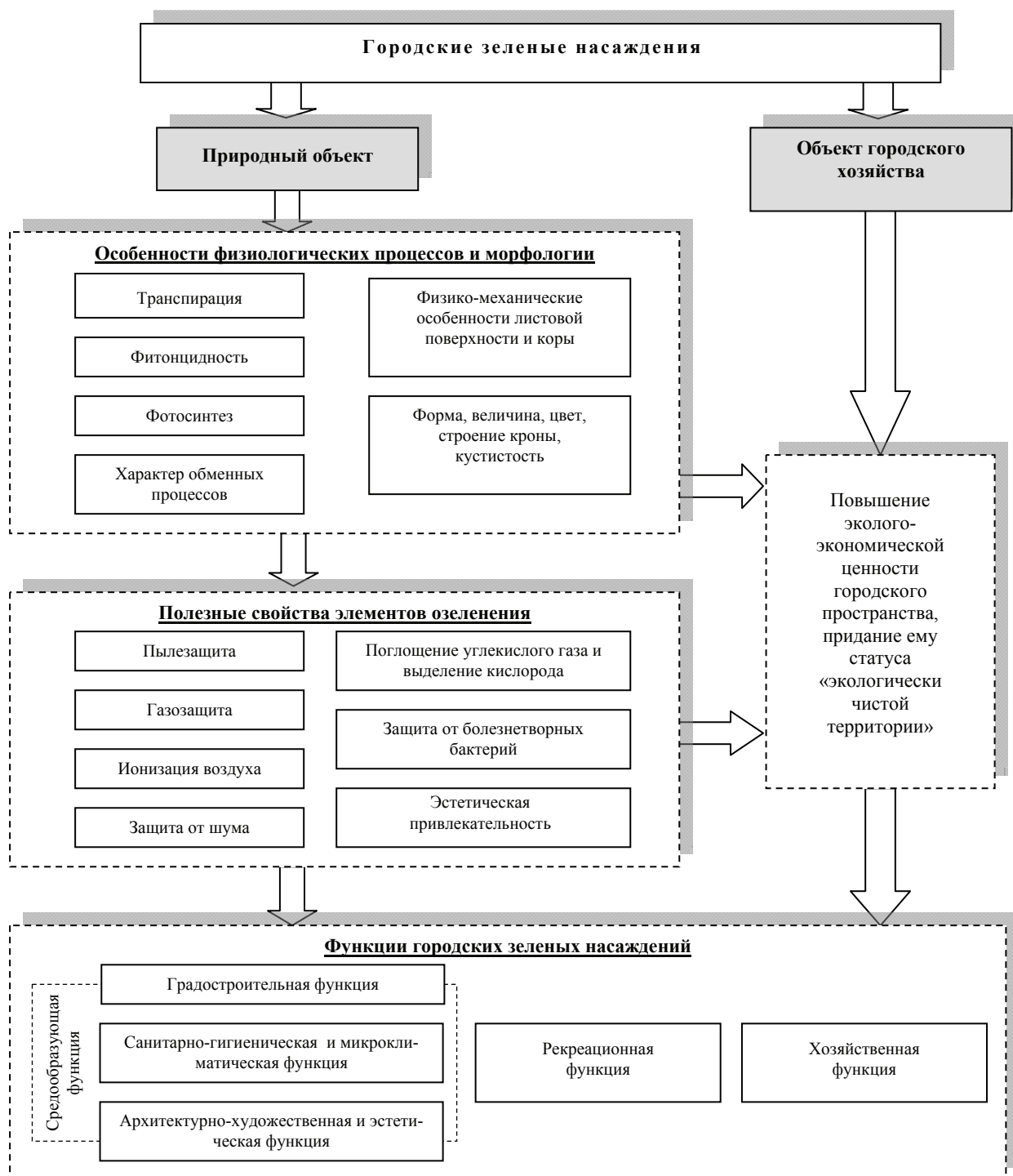


Рис. 1. Классификация функций зеленых насаждений с учетом их комплексного значения для жизнедеятельности крупных городов¹

¹ Составлено автором на основе обобщения теоретических подходов к классификации функций зеленых насаждений, содержащихся в работах: Озеленение населенных мест: Справочник/ Под ред. Ерохиной В.И. – М.: Стройиздат, 1987; Перспективный план озеленения г. Ростова-на-Дону// РФ ОАО Ростовгражданпроект. – Т.1. – Ростов н/Д, 1999; Исследования автора.

Зеленые насаждения очищают воздух от пыли и препятствуют ее распространению. Гектар зеленых насаждений способен отфильтровать 50-70 т пыли в год: сквозь кроны еловых древостоев ежегодно фильтруется из воздуха 32 т/га, сосновых – 36 т/га, дубовых – до 56 т/га и буковых – до 68 т/га пыли. Установлено, что насаждения в вегетационный период задерживают от 21 до 86%, а в осенне-зимний – до 40% пыли¹. Сохраняется пылезащитная способность древесно-кустарниковой растительности и в безлистном состоянии.

Способность городских зеленых насаждений очищать атмосферный воздух от газов и пыли объясняется, во-первых, происходящими в них физиологическими и биологическими процессами. Часть поступающих в растение газов может связываться, оседая в ассимиляционном аппарате (листьевых пластинках), и распределяться в ветвях и коре. Как видно из табл. 1, листья многих растений способны поглощать из воздуха сернистые соединения и накапливать их в тканях.

Во-вторых, снижение загазованности и запыленности воздушного бассейна связано с физико-механической способностью листьев (их поверхности) и ветвей задерживать пыль.

При этом осаждающая способность элемента озеленения зависит от суммарной величины листовой поверхности, а также тесно связана со строением поверхности листьев (табл. 2). При этом пыль в большем количестве, чем на открытом пространстве, оседает на почве под насаждениями.

В-третьих, зеленые насаждения способны влиять на ветровой режим озелененной территории. Над более прогретыми открытыми пространствами воздух поднимается вверх, прохладный воздух из зеленого массива устремляется на смену поднявшимся воздушным массам. Таким образом, возникают горизонтальные потоки воздуха, способствующие проветриванию территории и рассеиванию вредных примесей.

Таблица 1. *Содержание серы в листьях различных растений*²

Наименование растения	Характеристика состояния	Содержание серы, %
Робиния	Хорошее. Листья не повреждены	0,104
Дуб черешчатый	Удовлетворительное. Края листьев слегка обожжены	0,135
Ива белая	Хорошее. Листья не повреждены	0,200
Каштан конский	Хорошее. Листья не повреждены	0,138
Клен остролистный	Плохое. Края листьев имеют сильные ожоги	0,244
Клен полевой	Хорошее. Листья не повреждены	0,159
Клен ясенелистный	Хорошее. Листья не повреждены	0,204
Липа мелколистная	Удовлетворительное. Края листьев имеют ожоги	0,163
Сирень обыкновенная	Хорошее. Листья не повреждены	0,103
Тополь канадский	Хорошее. Края листьев слегка повреждены	0,176
Ясень зеленый	Удовлетворительное. Края листьев слегка повреждены ожогами	0,168

¹ Перспективный план озеленения г. Ростова-на-Дону// РФ ОАО Ростовгражданпроект. – Т.1. – Ростов н/Д, 1999. – С.34.

² По данным источника: Озеленение населенных мест: Справочник/ Под ред. Ерохиной В.И. – М.: Стройиздат, 1987.

Таблица 2. Количество пыли, осаждаемое листовой поверхностью деревьев различных пород¹

Наименование растения	Суммарная площадь листовой поверхности, м ²	Общее количество осаждаемой пыли, кг	Наименование растения	Суммарная площадь листовой поверхности, м ²	Общее количество осаждаемой пыли, кг
Деревья			Кустарники		
Айлант	208	24			
Робиния	86	4			
Вяз перистоветвистый	66	18	Акация желтая	3	0,2
Вяз шершавый	233	23	Бересклет европейский	13	0,6
Гледичия	130	18	Бузина красная	8	0,4
Клен полевой	171	20	Лох узколистный	23	2,0
Ива	157	38	Сирень обыкновенная	11	1,6
Клен ясенелистый	224	33	Таволга	6	0,4
Шелковица	112	31	Виноград пятилистный	3	0,1
Тополь канадский	267	34	Бирючина обыкновенная	8	0,3
Ясень зеленый	195	30			
Ясень обыкновенный	124	27			

Кроме того, зеленые насаждения значительно снижают шумовую нагрузку, устраняя из спектра высокочастотные, наиболее вредные для человека звуки. Эффект снижения шума зависит от характера посадок, породы деревьев и кустарников (формы, величины, строения кроны и ее плотности), времени года, а также от силы шума, проходящего через насаждения. Многорядные комбинированные древесно-кустарни-ковые полосы позволяют снизить уровень шума на 5-10 децибел. Кроны лиственных деревьев поглощают до 26% звуковой энергии, а около 14% этой энергии – отражают и рассеивают.

Кислород, выделяемый зелеными насаждениями, качественно отличается от кислорода, получаемого из любых других источников, тем, что насыщен ионами отрицательного заряда.

¹ Составлено с использованием информации, опубликованной в источнике: Озеленение населенных мест: Справочник / Под ред. Ерохиной В.И. – М.: Стройиздат, 1987. – С. 12-14.

Из табл. 3 видно, что на озелененных территориях генерируется в несколько раз больше легких ионов воздуха, чем в промышленных районах. При этом активно ионизируют городской воздух довольно распространенные в России породы деревьев, такие как акация белая, береза, дуб, тополь, рябина, туя, ель, лиственница, липа.

Особенностью «биологически активного кислорода» является то, что, отдавая свои заряды живым тканям человеческого организма, легкие ионы кислорода снижают утомляемость, вызывают физический и эмоциональный подъем.

Вместе с тем все виды древесных и кустарниковых пород характеризуются четко выраженными фитонцидными свойствами. Фитонцидные вещества значительно ослабляют, а во многих случаях полностью нейтрализуют действие болезнетворных начал в окружающей человека среде.

Таблица 3. *Количество легких ионов в 1 см³ воздуха в различных зонах (по данным А.А. Минха)*

Тип зоны	Число легких ионов
Лес	2000 – 3000
Городской парк	800
Промышленный район	200 – 400
Закрытое многолюдное помещение	25 – 100

Последние исследования показали, что в парках и садах атмосферный воздух содержит на 20-25% меньше патогенных микроорганизмов. Экспериментальные работы по изучению бактерицидных свойств основных лесобразующих пород Московской области: сосны обыкновенной, ели обыкновенной, лиственницы сибирской, березы бородавчатой, тополя бальзамического – показали, что в лесном воздухе отсутствуют патогенные микробы, а наибольшая стерильность характерна для сосновых и лиственничных насаждений¹. Летучие фитонциды выделяют почти все хвойные породы, черемуха, клен, береза, дуб, орех, тополи; из кустарников – смородина и кубушник.

Городские зеленые насаждения не только снабжают жителей кислородом, поглощают углекислоту, снижают концентрацию в атмосфере токсичных веществ и патогенных микроорганизмов, но и выполняют микроклиматическую функцию.

Прямая солнечная радиация – основной источник теплоступлений к организму человека и перегрева окружающей человека среды. Значение древесно-кустарниковой растительности в улучшении микроклиматических условий определяется их влиянием на снижение интенсивности солнечной радиации и изменение температурного режима окружающей среды.

¹ Власюк В.Н. Санитарно-гигиеническая роль лесов// Лес и его роль в охране окружающей среды. Тезисы докладов всесоюзного симпозиума. – Таллин, 1976. – С.68.

Наибольший эффект в регулировании теплового режима дают деревья с широкой плотной высокоподнятой кроной (0,07 кал/см² в мин). Массивы и групповые посадки дают значительно больший эффект по сравнению с аллеями и одиночными насаждениями. Крупные массивы с высокой сомкнутой кроной снижают температуру воздуха на 4-5°С.

Благоприятное влияние растительности на микроклимат проявляется в снижении днем конвекционных (на 3-4°С) и радиационных (на 20-30°С) температур, в понижении температуры подстилающей поверхности². Одновременно увеличивается относительная влажность воздуха примерно на 15–30%. Такой воздух более пригоден для дыхания человека.

Вместе с тем зеленые насаждения способны изменять ветровой режим, создавая условия для аэрации территорий, смягчая неблагоприятное воздействие сильных ветров (в условиях г. Ростова-на-Дону – северо-восточных ветров и суховеев). Скорость ветра у входа в зеленый массив максимально уменьшается в 7 раз, а внутри насаждения - в 11 раз³.

² Приваленко В.В., Безуглова О.С. Экологические проблемы антропогенных ландшафтов Ростовской области. Экология города Ростова-на-Дону. Т.1. – Ростов/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2003. – С.53.

³ Озеленение населенных мест: Справочник/ Под ред. Ерохиной В.И. – М.: Стройиздат, 1987. – С.12.

Наиболее эффективны для защиты территорий от ветрового потока полосы небольшой ширины (3 – 7 рядов) со степенью ажурности 35-40%.

Влажность воздуха также один из важных факторов в формировании микроклимата. Установлено, что влажность воздуха на озелененной территории на 15-30% выше, чем на территории городской застройки.

Зеленые насаждения являются эффективным средством борьбы со снежными заносами железных и шоссейных дорог. По данным современных исследователей, сосна задерживает до 20-35% выпавшего снега, а ель – до 50-55%.

Наряду с этим в условиях интенсификации производственной деятельности человека, ускорения темпа городской жизни и возникновения психологических перенапряжений с одновременным снижением физических нагрузок в крупных городах неопределима рекреационная функция зеленых насаждений. Сады, парки, пригородные леса и прибрежные территории являются одними из наиболее привлекательных мест отдыха. Высокая рекреационная ценность зеленых насаждений связана с их способностью совмещать социокультурные и экологические функции (рис. 2).

Таким образом, влияние озелененных территорий на состояние эколого-экономической системы крупных городов позволяет выявить наличие существенного положительного воздействия зеленых насаждений на основные параметры окружающей среды города, что выражается в следующем: снижении содержания углерода, повышении содержания кислорода, снижении концентрации пыли и других загрязняющих веществ, снижении содержания пато-

генных микроорганизмов, повышении содержания легких ионов кислорода в воздушном бассейне города, снижении шумового загрязнения, улучшении микроклиматических характеристик, повышении рекреационной и эстетической привлекательности территории.

Это позволяет рассматривать озеленение в качестве важного направления эколого-экономической политики развития современных городов.

Проблема озеленения мегаполисов, в частности г. Ростова-на-Дону, проявляется в сокращении площади озелененных территорий, неудовлетворительном состоянии имеющихся зеленых насаждений, низкой мотивации озеленителей к высокому качеству выполняемых работ, распылении и нецелевом использовании бюджетных средств, дотационности этого направления эколого-экономической политики городов, что приводит к недостаточной эффективности озеленительных работ.

Действующий планировочный СНиП нормирует уровень озеленения селитебной территории в следующем соотношении – удельный вес озелененных территорий в пределах застройки города (уровень озелененности территории застройки) должен составлять не менее 40%, а в границах жилого района не менее 25%, включая суммарную площадь озелененной территории микрорайона.

Вместе с тем в г. Ростове-на-Дону этот уровень является недостаточным. Уровень озелененности территории застройки составляет в среднем около 26%, что в 1,5 раза ниже нормы. На рис. 3 показано, что в границах отдельных районов он колеблется в интервале от 12% до 36%.



Рис. 2. Влияние зеленых насаждений на качество жизни городского населения

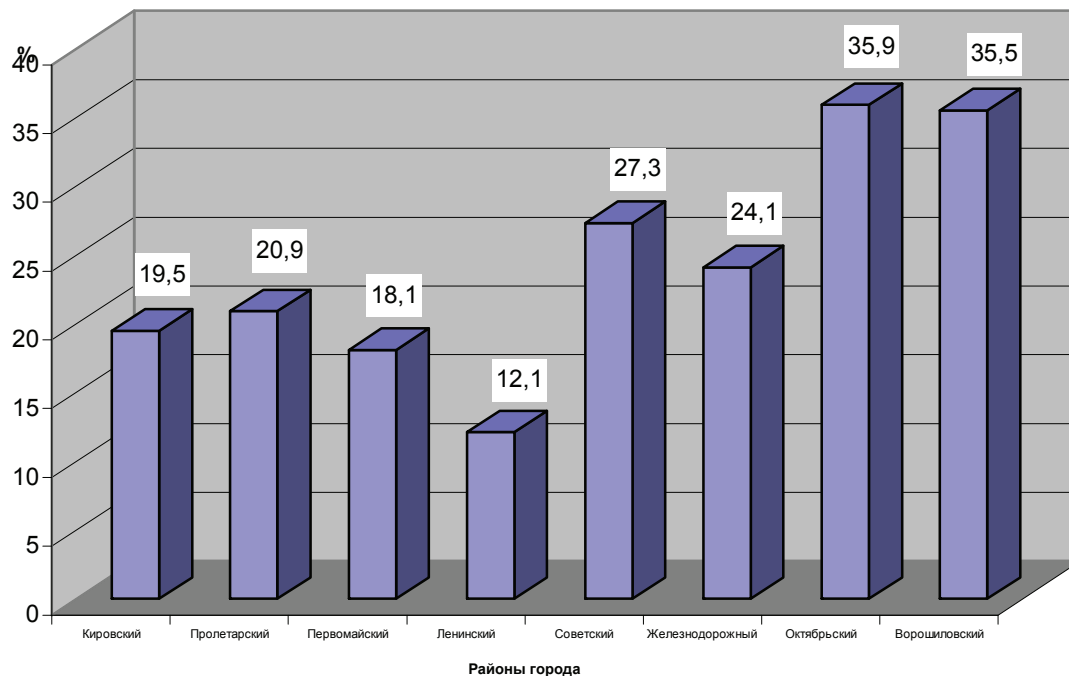


Рис. 3. Уровень озелененности территории застройки в г. Ростове-на-Дону¹, %

¹ Составлено по данным, содержащимся в источнике: Перспективный план озеленения г. Ростова-на-Дону// РФ ОАО Ростовгражданпроект. – Т.1. – Ростов-на-Дону, 1999.

Площадь озелененной территории общего пользования для крупных городов должна составлять $16 \text{ м}^2/\text{чел.}$, при этом в крупных городах существующие лесные массивы следует преобразовывать в городские лесопарки и относить их дополнительно к норме на 1 человека из расчета не более $5 \text{ м}^2/\text{чел.}$

Таким образом, норма озелененной территории общегородского пользования на одного жителя г. Ростова-на-Дону должна составлять от 16 до 21 $\text{м}^2/\text{чел.}$ При численности населения города 1 062 100 человек, минимальное количество зеленых насаждений общего пользования для г. Ростова-на-Дону на сегодняшний день должно быть соответственно:

$$16 \times 1062100 = 16\,993\,600 \text{ м}^2 = 1\,699 \text{ га}$$

Территория, занятая зелеными насаждениями общего пользования, в г. Ростове-на-Дону составляет 714 га или 44,6% от нормируемого значения: на 1 человека в среднем приходится $6,7 \text{ м}^2$, в том числе $5,3 \text{ м}^2$ на застроенной территории.

Вместе с тем существующие зеленые насаждения общего пользования требуют проведения реконструкционных мероприятий, поскольку санитарно-гигиеническая эффективность зеленых насаждений в зависимости от их фактического состояния значительно меняется.

Как показано на рис. 4, качественное состояние зеленых насаждений общего пользования значительно варьирует по районам г. Ростова-на-Дону.

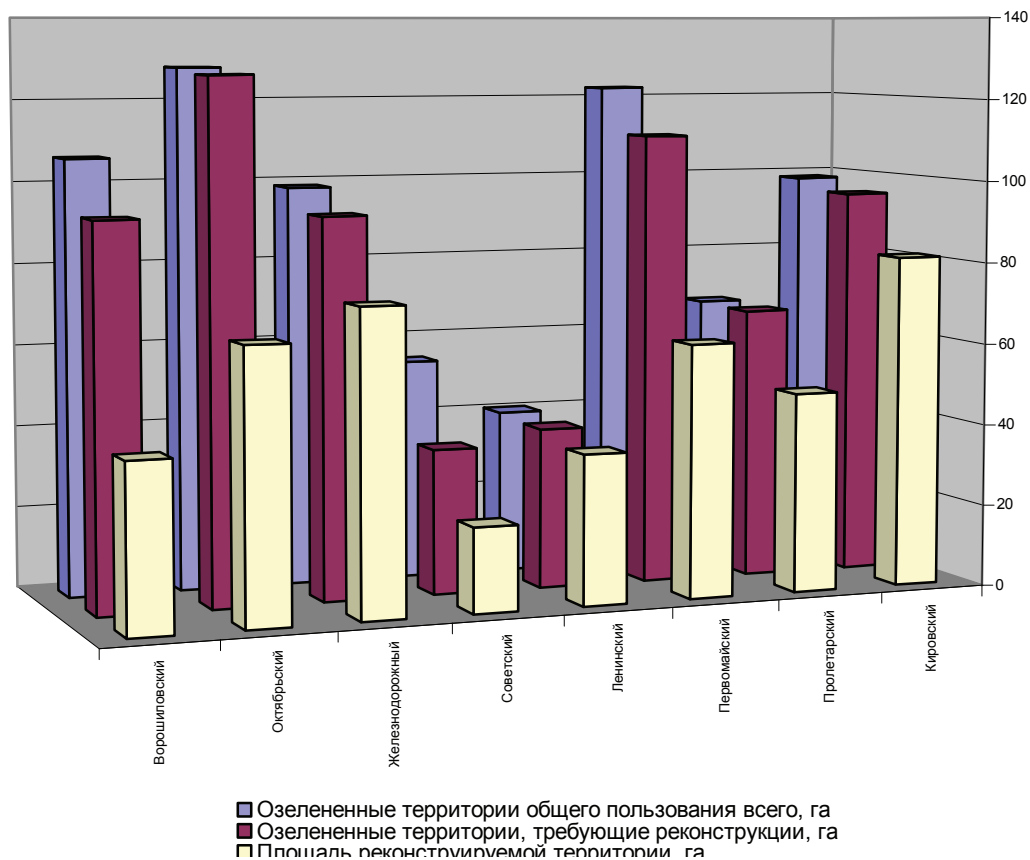


Рис. 4. Характеристика качественного состояния зеленых насаждений общего пользования по районам г. Ростова-на-Дону

К объектам, требующим срочной реконструкции, относятся также зеленые насаждения, которые занимают ключевые позиции в создании индивидуального облика города, связанные не только с организацией повседневного отдыха горожан, но и выступающие в качестве элемента туристической инфраструктуры города. Конкретные объекты общего пользования городского значения г. Ростова-на-Дону, требующие проведения срочной реконструкции, приведены в табл. 4.

Уровень лесистости Ростовской области в целом составляет 2,5%, Южного федерального округа – 10,5%, России – 45,8%. По оптимальным нормам лесистость степной зоны должна составлять 5,5%, что предъявляет особые требования к решению проблемы сохранения и приумножения лесов г. Ростова-на-Дону и его пригородов.

Площадь лесов в непосредственном окружении г. Ростова-на-Дону крайне незначительна, что обостряет проблему альтернативного выбора вариантов использования свободных территорий: осуществлять на них строительство новых объектов урбанистической застройки или расширять площади лесонасаждений. В настоящее время из

3440 га лесов Ростова-на-Дону 226,7 га уже застроены различными объектами, и этот процесс продолжается. При этом за последние несколько лет не было разработано проектов по высадке лесов в городе, в основном они касались лишь вырубке лесных насаждений для целей производственно-хозяйственной деятельности.

В настоящее время площадь объектов комплекса озелененных территорий города составляет около 11856 га, в том числе 3848 га – озелененные внутригородские территории всех категорий, и 8008 га – внегородские насаждения на незастроенных землях.

Вместе с тем территория г. Ростова-на-Дону озеленена неравномерно и недостаточно. Проведенная интегрированная оценка качества озелененной территории по районам города Ростова-на-Дону в разрезе территориальной обеспеченности зелеными насаждениями с учетом демографической нагрузки на конкретную территорию и фактического состояния зеленых насаждений позволяет судить о неудовлетворительном качестве озелененных территорий города Ростова-на-Дону, что получило отражение в табл. 5.

Таблица 4. *Объекты общего пользования городского значения г. Ростова-на-Дону, требующие проведения срочной реконструкции*

Вид реконструкции	Название объекта
Полная	Набережная р. Дон Сквер Победы на пл. Театральной Озеленение перед жилым многоэтажным домом на пл. Театральной Бульвар по ул. Пушкинской от пер. Газетного до пер. Доломановского Здание Главного ж/д вокзала Сквер Пригородного ж/д вокзала Пляжная зона левого берега р. Дона и Зеленого острова
Частичная	Бульвар по ул. Пушкинской от пер. Газетного до пер. Театрального Парк им. Островского Зоопарк
Выборочная	Западный партер пл. Театральной Парк Дружбы

Таблица 5. Интегральная оценка рейтинга районов г. Ростова-на-Дону в зависимости от состояния зеленых насаждений, баллы

Район города	Критерий оценки озелененной территории			Рейтинг района
	Уровень озелененности территории застройки, %	Обеспеченность озелененной территорией общего пользования 1 жителя, м ²	Доля территорий, требующих реконструкции, в общей площади озелененных территорий общего пользования	
Октябрьский	3	1	2	6
Ворошиловский	3	0	3	6
Советский	2	0	3	5
Железнодорожный	2	2	1	5
Первомайский	1	1	2	4
Кировский	1	3	0	4
Пролетарский	1	0	1	2
Ленинский	0	0	0	0
Максимальная оценка	4	4	4	12

Как следует из табл. 5, даже самые «лучшие» районы города имеют рейтинг не выше 6 баллов, что в два раза ниже максимального, или, другими словами, нормативного значения. В 1918 г. промышленные зоны занимали менее 10% территории города, к 1992 г. их доля возросла до 35%, в том числе за счет снижения площади зеленых насаждений. Интенсивная урбанизация природных ландшафтов вызывает негативные последствия во всех жизнеобеспечивающих средах.

Вместе с тем возможности формирования эффективной системы управления озеленением современных городов лежат в плоскости разработки моделей и методов, позволяющих совершенствовать управленческие процедуры, и должны быть подкреплены разработкой методологии рационального природопользования, учитывающей как общие тенденции развития, так и специфические особенности крупных урбанизированных образований.

Н.А. Димитриади

ИННОВАЦИИ И СЕГМЕНТАРНАЯ СТРУКТУРА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Инновационные лекарственные средства чаще всего выводятся на рынок какой-то крупной компанией. Обычно цена этого **оригинального препарата** достаточно высока [6, с.12]. Через несколько лет (после окончания срока действия патентной защиты) другие компании начинают выпускать аналоги этого удачного оригинального средства – **гене-**

рические препараты. В принципе производство и реализацию на рынке оригинального вещества и всех его аналогов-генериков можно рассматривать как этапы цикла развития инновации.

Значительная часть всего потребляемого объема лекарственных препаратов реализуется через розничную аптечную сеть. Компании-

производители лекарственных препаратов активно занимаются продвижением своей продукции на рынке; важную роль в этом процессе (особенно касательно прописываемых врачом препаратов) играет работа медицинских представителей производителей с лечащими врачами и провизорами в аптеках. Распределение активности представителей между различными лечебными учреждениями и врачами по-прежнему является одним из наиболее актуальных вопросов маркетинга. Учитывая достаточно интенсивное развитие современного российского фармацевтического рынка, при планировании продвижения лекарственных препаратов можно было бы более активно использовать методы дифференцированного маркетинга [2, с.43-46].

В данной работе изучались возможности использования сегментации российского фармацевтического рынка в качестве основы для стратегий продвижения инновационных продуктов. Объектом исследования явился рынок розничного коммерческого отпуска лекарственных препаратов для лечения гипертонической болезни (ГБ).

Методы исследования. Исследование включило 2 экспертных опроса и одно описательное исследование (анкетный опрос). Кроме этого было проведено одно качественное и одно количественное исследование в рамках сегментации рынка в соответствии с рекомендуемой специалистами технологией [1, с.457-458]. Первый экспертный опрос (ЭО-1) проведен с участием 5 экспертов по вопросам создания и функционирования сетей медицинских представителей, а также распределения рабочей нагрузки на них. Во втором экспертном опросе (ЭО-2) приняли участие 8 экспертов по вопросам взаимодействия участников фармацевтического рынка – производителей, дистрибьюторов, аптек, аптечных сетей, врачей и провизоров.

Описательное исследование проведено с участием 83 респондентов, использовалась смещенная (детерминированная) выборка. Задачи и подходы, использовавшиеся при планировании и проведении описательного исследования:

1. Исследование было направлено на получение информации о факторах, определяющих решение респондентов о покупке/поставке/рекомендации лекарственных препаратов для лечения ГБ. При этом от каждой конкретной группы респондентов должна была быть получена следующая информация:

а) дистрибьюторы – основные факторы, определяющие закупку ими лекарственных препаратов и поставку их в аптеки;

б) руководители аптек/аптечных сетей – основные факторы, определяющие закупку ими лекарственных препаратов;

в) провизоры в аптеках – основные факторы, определяющие розничную продажу ими лекарственных препаратов;

г) ведущие поликлинический прием врачи – основные факторы, определяющие рекомендацию ими лекарственного препарата больному ГБ.

2. Использовались стандартизованные открытые анкеты, опрос проводился лично.

3. Для получения информации использовались сочетания вопросов с произвольным вариантом ответа с многовариантными вопросами. Также использовались фильтрующие вопросы и вопросы-детекторы [5, с.374-376].

При количественной обработке полученных в описательном исследовании данных использовались методы упорядоченного шкалирования [5, с.316].

При проведении сегментации была использована следующая последовательность действий [1, с.457-458]:

а). Вначале было проведено качественное исследование (глубинные

интервью, 18 респондентов-врачей), направленное на идентификацию базовых переменных сегментирования, а также значений каждой из этих переменных, побуждающих респондента (врача) выбрать тот или иной препарат.

б). Затем было проведено количественное исследование (стандартизованные открытые анкеты, личный опрос), направленное на определение количественных показателей, характеризующих предпочтения врачей в плане выписки/рекомендации лекарственных препаратов для лечения ГБ, количество прописываемых упаковок. Оценивались социально-демографические характеристики изучаемых врачей и их восприимчивость к тем или иным каналам получения информации. Для получения сегментов использовался метод «рыбьего скелета» [3, с.122-126].

в). После этого по данным количественного исследования был составлен социально-демографический профиль каждого полученного сегмента, а также рассчитана емкость сегментов.

Результаты исследования. В клинической практике для лечения ГБ применяют лекарственные препараты, объединенные в 5 основных фармакологических групп (бета-адреноблокаторы - антагонисты кальция - ингибиторы АПФ - мочегонные средства – «другие» средства).

Результаты **первого экспертного опроса (ЭО-1)** показали, что в городе с населением около 1.000.000 человек медицинский представитель может посещать около 450 ведущих поликлинических приемов врачей, которые лечат больных ГБ. С целью успешного продвижения средства для лечения ГБ представитель должен посещать врача со средней частотой 2 раза в месяц. Это может дать 9.900 визитов в течение года (2 визита × 11 месяцев × 450 врачей). В то же время у представителя в году около 220 рабо-

чих дней. При норме 10 визитов к врачам в день он способен сделать в год только 2.200 визитов (в реальной жизни – около 1.800 визитов в год).

В связи с этим целесообразно выбирать наиболее перспективные **группы врачей**, на работу с которыми будут направлены основные усилия представителей. В качестве основного инструмента выбора указанных групп врачей можно использовать существующие методы сегментации рынка.

Для определения оптимального уровня, на котором должна производиться сегментация, целесообразно разработать карту рынка [4, с.135-141], отображающую каналы движения товара от производителя к потребителю. Построение карты рынка обычно начинается с отображения этапов, из которых состоят каналы сбыта и цепочки создания стоимости.

Для того чтобы карту рынка можно было эффективно использовать в качестве первого этапа процесса сегментации рынка, в нее необходимо внести еще два элемента:

1. Указать количества соответствующих продуктов, которые проходят по каждому из нанесенных на карту каналов (и долей каждого канала в общем объеме продаваемой продукции).

2. Обозначить на карте узлы, в которых принимаются основные решения относительно заказа той или иной продукции. Эти узлы называются «критическими точками».

Проведение **второго экспертного опроса (ЭО-2)** позволило получить описание основных принципов функционирования рынка лекарственных препаратов для лечения ГБ, отпускаемых через аптеки. В результате получилась следующая модель карты рынка антигипертензивных препаратов, реализуемых через розничную аптечную сеть (Рис. 1).

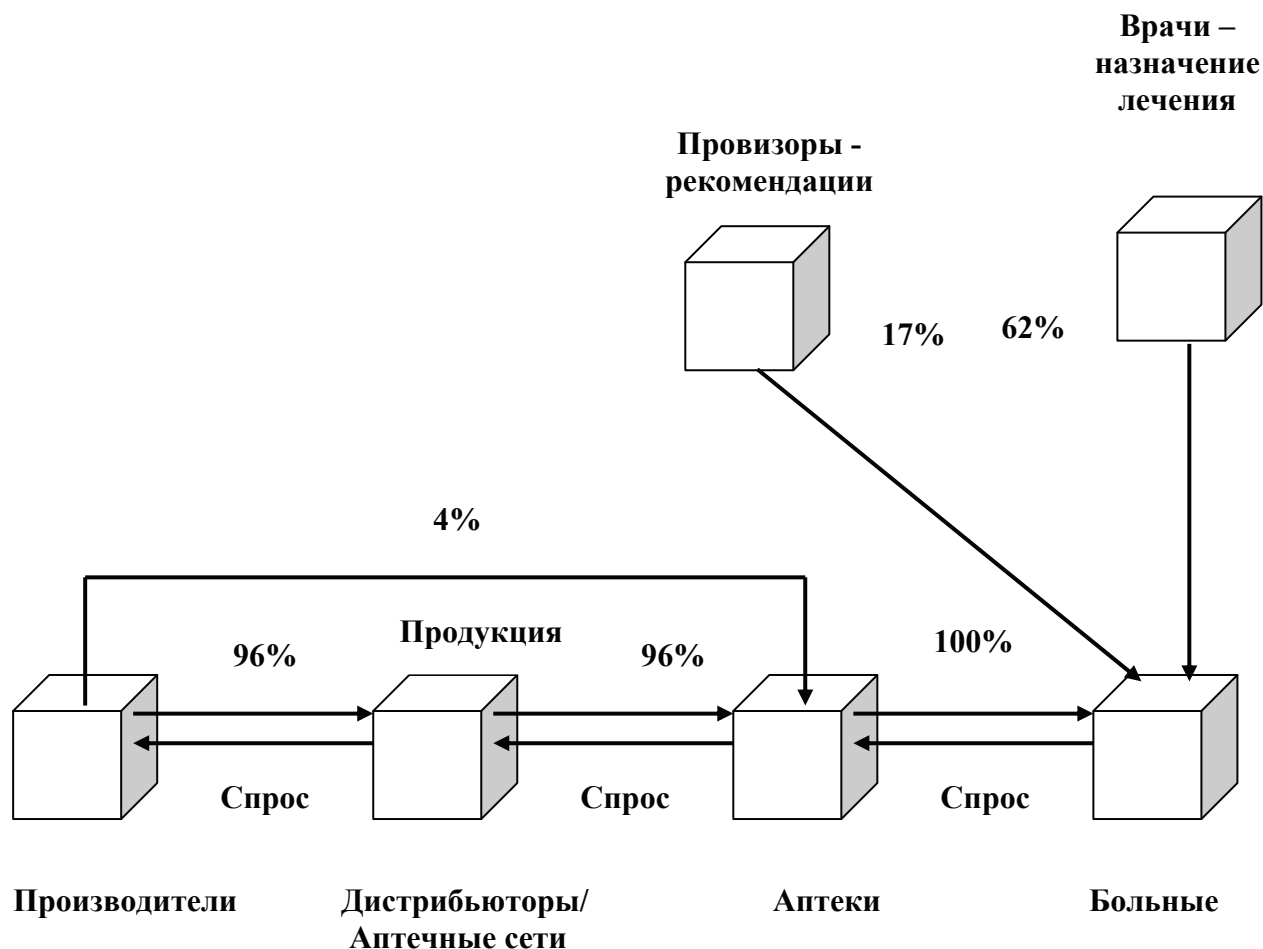


Рис. 1. Карта фармацевтического рынка

Оказалось, что около 96% всего реализуемого товара производители поставляют дистрибьюторам и аптечным сетям, затем этот товар идет в аптеки, в которых его покупают больные. Около 4% товара некоторые производители поставляют в аптеки, используя свою систему доставки. Больные покупают лекарственные препараты для лечения ГБ в аптеках (входящих, либо не входящих в какие-то сети).

Результаты **описательного исследования** показали наибольшую важность следующих факторов, определяющих выбор лекарственного препарата (по группам респондентов):

а) дистрибьюторы в качестве основных факторов (определяющих закупку лекарственных препаратов и по-

ставку их в аптеки) выделили спрос со стороны аптек/аптечных сетей, а также финансовые условия, предлагаемые производителями;

б) руководители аптек/аптечных сетей указали на важность спроса со стороны больных (в значительной степени формируемого лечащими врачами);

в) работающие в аптеках провизоры разделили данный вопрос на две части; в первом случае, когда больной приходит с рецептом или же просит отпустить ему конкретный препарат (чаще всего), они указали на важность спроса со стороны больных (формируемого лечащими врачами). Во втором случае, когда больной просит «что-то от давления» провизоры указали на важность своих рекомендаций;

г) выбор врачей, преимущественно, определяется формой и степенью тяжести ГБ, а также социальным статусом и возможностями конкретного больного. Определенную роль в выборе врача играет доступность лекарственного препарата в аптечной сети (для больного).

Таким образом, результаты проведенного количественного исследования показали, что, как и на некоторых других рынках, важную роль в принятии решений о выборе товара (лекарственных препаратов) играют специалисты (обычно называемые контракторами), не входящие в структуру каналов движения препаратов и не являющиеся конечными потребителями. В нашем варианте карты рынка эту роль играют врачи, рекомендующие/прописывающие больным те или иные лекарственные препараты. Врачи могут оказывать влияние на выбор значительной доли прописываемых препаратов, являясь одной из «критических точек» на карте рынка. В количественном исследовании было обнаружено, что врачи определяют отпуск 62% общего количества упаковок реализуемых антигипертензивных препаратов. В то же время рекомендации провизоров определяют продажу около 17% количества упаковок указанных лекарственных препаратов. Влияние поликлинических врачей и провизоров на формирование спроса также представлено на рис. 1.

Таким образом, полученные результаты показали, что поликлинические врачи являются одной из важнейших «критических точек» на данной карте рынка, и сегментацию рынка реализуемых через розничную продажу антигипертензивных лекарственных препаратов (коммерческий отпуск) целесообразно проводить на уровне ведущих амбулаторный прием врачей.

Следующим этапом процесса сегментации явилось проведение глубинных интервью с ведущими амбула-

торный прием врачами. Результаты этого исследования показали, что наибольшее значение для выбора ведущим амбулаторный прием врачом лекарственного препарата для лечения ГБ (коммерческий отпуск) имеют следующие характеристики данного препарата:

- принадлежность препарата к определенной группе (соответствие особенностям течения заболевания у больного и накопленному данным врачом опыту);

- стоимость месячного курса лечения;

- страна-производитель препарата.

Было обнаружено, что врачи идентифицируют принадлежность препарата для лечения ГБ к конкретной группе в соответствии с упомянутым выше делением этих средств на 5 фармакологических групп. Оказалось, что выбор врачом **группы препаратов** для лечения конкретного больного ГБ (так называемый «селективный выбор» - [7, с.107]) в значительной степени зависит от возраста больного (например, молодым больным ГБ чаще назначают бета-блокаторы, пожилым – ингибиторы АПФ и, возможно, антагонисты кальция). Также на выбор группы (и конкретного препарата – «вторичный выбор») оказывает влияние опыт применения этих препаратов данным врачом. Важное влияние на выбор групп препаратов и конкретных лекарственных веществ (на основе каждого из которых выпускаются самые разнообразные препараты) оказывают выпускаемые регулирующими органами приказы и инструкции. Отметим, что в этих документах оговариваются только группы препаратов и лекарственные вещества – без указания компаний-производителей, цен и пр. **То есть, несмотря на достаточно высокий уровень стандартизации работы врача, его мнение тем не менее играет важную роль в вопросе выбора конкретного лекарственного препарата для лечения ГБ.**

Указанные выше параметры выбора лекарственного препарата врачом (принадлежность препарата к определенной группе – стоимость месячного курса лечения – страна-производитель) были оценены как базовые переменные сегментирования.

Результаты проведенного количественного исследования показали, что страны-производители лекарственных препаратов для лечения ГБ разделены в сознании врачей на три группы. Перечислим эти группы:

- «западные компании» (США, Швейцария, Великобритания и пр.);
- «бывшие социалистические страны» (Хорватия, Словения, Югославия, Венгрия, Польша, Чехия);
- «Россия, Индия, Турция».

Оказалось также, что врачи следующим образом разделяют лекарственные препараты для лечения ГБ по стоимости месячного курса лечения:

- до 200 руб.;
- 200 – 700 руб.;
- более 700 руб.

Таким образом, в процессе формирования рыночных сегментов получилась следующая структура «рыбьего скелета» (Рис. 2).

При комбинировании различных значений базовых переменных было получено 27 потенциальных сегментов.

Естественно, некоторые из этих гипотетических сегментов включают в себя минимальное количество врачей и соответственно имеют совсем небольшую емкость (например, «врачи, предпочитающие назначать произведенные западными компаниями препараты, стоимость месячного курса лечения которыми не превышает 200 руб.»). Опишем наиболее интересные с практической точки зрения сегменты.

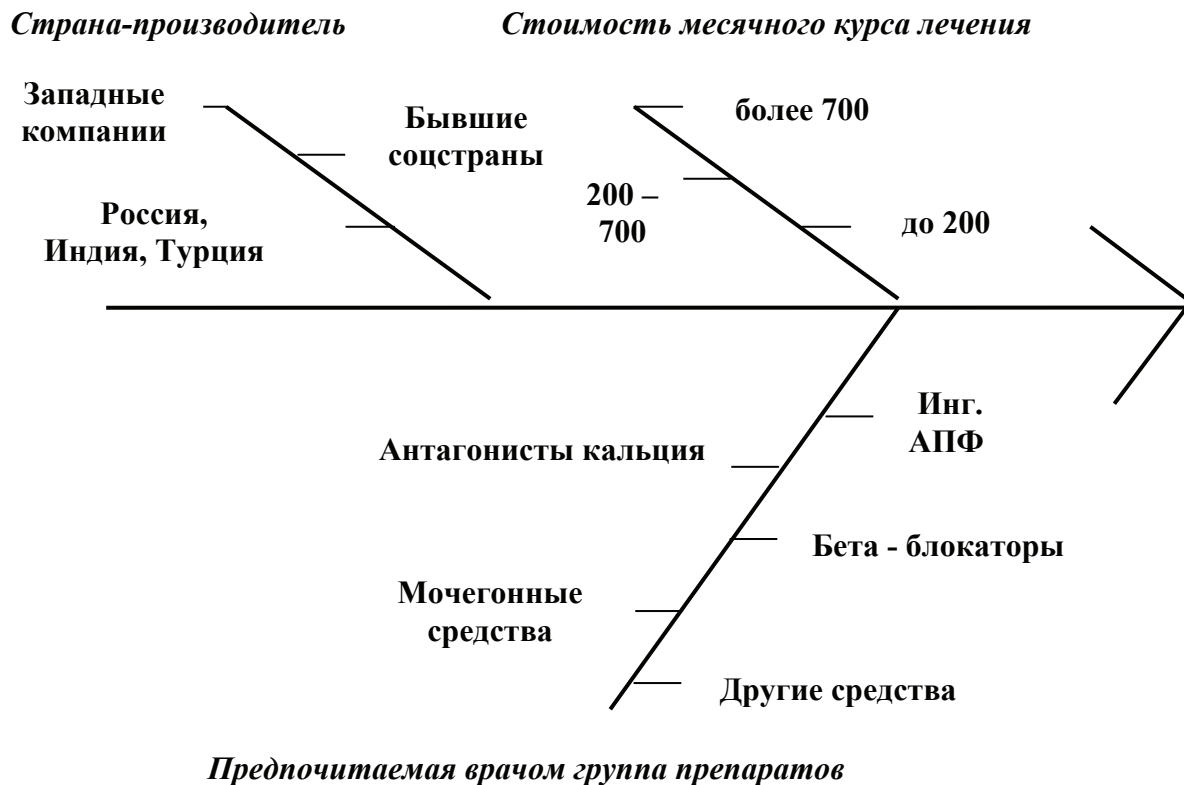


Рис. 2. Базовые переменные сегментирования

Сегмент 1

(коммерческие медицинские центры)

Емкость сегмента: 5-15 млн. рублей.

Описание сегмента: врач молодого или среднего возраста, который предпочитает назначать препараты, произведенные известными западными компаниями или же восточноевропейскими производителями. Он мало чувствителен к цене препарата. Его волнует эффективность назначения, а также доступность препарата в аптеках. Безопасность проводимой им терапии подразумевается как бы сама собой. Хотя для значительной части его больных большое значение имеет сохранение умственной работоспособности. Этот врач может стремиться использовать в своей практике новейшие разработки фармацевтических компаний. Врач достаточно часто принимает участие в медицинских конференциях, которые проводятся в масштабах города, поликлиники. Время от времени участвует в конференциях национального уровня. Этот врач достаточно активно читает авторитетные медицинские журналы, часть медицинской информации он получает из Интернета.

Сегмент 2 (муниципальные поликлиники в районах с относительно молодым населением)

Емкость сегмента: >15 млн. рублей.

Описание сегмента: врач молодого, среднего или пожилого возраста. Предпочитает назначать генерические препараты, произведенные европейскими компаниями, или же российские/индийские препараты известных марок. В ряде случаев он прописывает не новые оригинальные препараты, на которые уже понизились цены, а препараты средней ценовой группы (200 – 700 рублей). Его волнует эффективность назначаемого им лечения. Врач может принимать участие в медицинских конференциях, которые проводят-

ся в городе или в поликлинике. Хотя инициативу в этом направлении он обычно не проявляет. Периодически читает медицинские журналы.

Сегмент 3 (муниципальные поликлиники в районах, населенных преимущественно пенсионерами)

Емкость сегмента: 5-15 млн. рублей.

Описание сегмента: врач среднего или пожилого возраста. Предпочитает назначать препараты, стоимость месячного курса лечения которыми не должна превышать 200 рублей. Чаще всего это препараты, произведенные российскими, индийскими и турецкими компаниями. Врач стремится добиться определенного улучшения состояния больного ГБ. Врач крайне редко участвует в медицинских конференциях. Медицинские журналы читает эпизодически либо не читает вовсе.

Таким образом, результаты проведенных исследований показали наличие на современном российском фармацевтическом рынке групп потребителей (ведущих амбулаторный прием врачей), объединенных комплексами предпочтений. Эти сегменты имеют различные социально-демографические профили, включающие уровень интереса к использованию новых лекарственных препаратов, и неодинаковую емкость. Успешная сегментация рынка (соответствующая реальной структуре предпочтений групп участников рынка) и обоснованный выбор целевых сегментов должны явиться основой маркетинговых стратегий, направленных на реализацию продуктов, принадлежащих к различным классам продуктовой инноваций.

Выпускающие инновационные продукты компании-производители могут фокусировать свои усилия на тех или иных сегментах – в зависимости от своих целей и ресурсов, которыми они располагают. Для продвижения фарма-

цветических продуктов, относящихся к базисным инновациям, наиболее интересен сегмент 1.

Библиографический список

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга / Пер с англ. – 2-е европ. Изд. – К.; М.; СПб.: Издательский дом Вильямс, 1998.

2. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Пер с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2000. – 272 с.

3. Кулибанова В.В. Прикладной маркетинг. – СПб.: Издательский дом Нева; М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест, 2002, 272 с.

4. Макдоналд М. Планы маркетинга. Как их составлять и использовать. Пер с англ. – М.: Издательский дом Технологии, 2004.

5. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство, 3-е издание. Пер с англ. – М.: Издательский дом Вильямс, 2002.

6. Redwood H. Pharmaceutical Cost Containment and Quality Care. Conflict or Compromise? *Pharmacoeconomics*, 1998: 14, Suppl 1: 9-13.

7. Smith M.C. *Pharmaceutical Marketing: Strategy and Cases*. Pharmaceutical Products Press. An imprint of The Haworth Press, Inc. New York – London – Sydney, 1991.

Н.В. Бурьянова

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА КАК ФАКТОР СОКРАЩЕНИЯ НЕРАВЕНСТВА И БЕДНОСТИ

Начало XXI века характеризуется не только развитием мировой экономики, но и переосмыслением социально-экономических и научно-мировоззренческих ценностей. Процесс развития цивилизации, вышедшей на более высокий уровень, определяет вектор глобализации, проявляющийся в стремлении рассматривать, анализировать, соизмерять и интегрировать все параметры и аспекты деятельности человека в общепланетарном масштабе и соответственно интерпретировать эти данные в технологиях выживания человечества.

Среди глобальных проблем мировой экономической системы важное место занимает проблема бедности, решение которой требует совместных усилий всего человечества.

В конце прошлого столетия нарастание интеграционных процессов в экологической, демографической, энер-

гетической и других направлениях развития мирового сообщества привело к созданию различного рода объединений: Европейского союза (ЕС), Евразийского блока континентов, объединяющего народы Европы, Азии, Африки, Австралии и др.

Проблемы неравномерности территориального, экономического и социального развития постоянно привлекают внимание экономистов, политиков, теоретиков и практиков к исследованию проблем интеграции в связи с обоснованием социально-экономической политики, направленной на сглаживание диспропорций в развитии стран-участниц интеграционного процесса, в том числе и преодоление бедности.

Межгосударственные сопоставления показателей бедности основаны на методике Всемирного банка, согласно которой черта бедности устанавлива-

ется на уровне четырех долларов США на человека в день в странах Центральной, Восточной Европы (ЦВЕ) и республик бывшего Советского Союза. Для промышленно развитых стран и США использовалась черта бедности, составляющая 14,4 долларов США на человека в день. В последнее время Всемирный банк для одних стран использует черту бедности в один доллар США в день на человека, для других - два и четыре доллара [1].

В 1993 году в регионе ЦВЕ доля населения с доходом менее двух долларов США на человека в день варьировала в абсолютных размерах: от 10,7%, в Венгрии, до 85,1% – в Словакии от общей численности населения в стране [1].

В 1992 г. 12 государств Европы, членов Европейского сообщества Маастрихтского договора, вступившего в силу 1 ноября 1993 г., образовали Евросоюз (Европейский экономический и валютный союз – ЕС). ЕС представляет собой международное сообщество, сочетающее в себе признаки международной организации и федеративного государства, оказывающее влияние на развитие экономики всех стран, входящих в союз. ЕС постоянно расширяется и в 2007 г. включает 27 государств с определенным экономическим развитием.

Ученые отмечают, что на сегодняшний день Евросоюз является пионером в области интеграционных процессов, но сама интеграция породила противоречия, возникшие в результате реформирования наднациональных институтов ЕС, а также противоречия между богатыми и бедными, проявляющиеся в растущей поляризации между странами и регионами по уровню жизни. Главным (и единственным) критерием, согласно которому все страны получают определенное количество голосов в институтах ЕС (Европейской комиссии, Европарламенте, Совете министров, Европейском суде и др.) является численность населения.

Лоббирование интересов и система принятия решений в институтах Евросоюза сильно осложняют процессы реформирования и углубления интеграции. Особенно это актуально при перераспределении финансовых ресурсов через бюджет ЕС. Более бедные страны ЦВЕ с совокупным населением в 110 млн. человек смогут, защищая свои интересы, блокировать многие решения и тем самым способствовать неэффективному распределению материальных и финансовых ресурсов [1].

Особый интерес вызывают вопросы преодоления бедности и социальной защиты в странах ЕС. Выработка общей политики в этой сфере осложняется различными исторически сложившимися моделями развития экономики в этих странах (скандинавская, англосаксонская и континентальная и др. модели).

В связи с этим в странах ЕС по-разному трактуется соотношение между экономической эффективностью и социальной справедливостью, что определяет разные подходы к определению полной занятости, распределению доходов и т.п. Эти страны различаются по используемым моделям развития экономики.

Так, в странах со скандинавской моделью (Швеции, Финляндии, Дании и Норвегии) главные социальные проблемы такие, как бедность и безработица, практически устранены. Значительную роль в экономике играет третичный сектор, где государству принадлежит существенная доля. В результате государство берет на себя бремя решения социальных проблем.

В последние годы эти страны следовали общей тенденции: сначала снижение темпов экономического роста как следствие мирового экономического спада, а затем новый экономический подъем (таблица 1) [2].

В рассматриваемых странах динамика основных экономических показателей складывалась по-разному, но общим для них стал экономический рост в 2003-2005 гг. При этом в Швеции и Дании эко-

номический рост связан с развитием экспортных отраслей, в Финляндии - с увеличением личного потребления, а в Норвегии – с ростом валовых капиталовложений. Основной проблемой этих стран остается безработица, она выросла везде, за исключением Финляндии, где она снизилась на 1%. Темпы роста почасовой оплаты труда снизились во всех странах, кроме Финляндии, где они возросли. Характерная черта для всех северных стран – довольно низкий уровень инфляции. «Это результат более высокого уровня цен по сравнению с другими странами и усиления конкуренции с позиции розничной торговли» [2].

В странах с англосаксонской моделью (Великобритании, Ирландии) в оценке развития экономики преимущество отдается экономической эффективности. При этом отвергаются принципы эгалитарного общества на основе моральных обязательств. В странах поощряется неравенство в доходах, из-за недостатка квалифицированной рабочей силы широко используется неквалифицированный труд, что определяет относительно низкий уровень заработной платы. Это породило существенную дифференциацию в доходах между наиболее богатыми и бедными группами населения [3].

В странах ЕС с континентальной моделью экономики существуют государственные гарантии, обеспечивающие высокую заработную плату. Это приводит к росту издержек работодателей и препятствуют росту занятости, особенно в частном секторе. Такая модель экономики способствует росту безработицы, что в большинстве случаев связано с социальными гарантиями.

В целом для стран ЕС безработица - главная социальная проблема, порождающая бедность населения. И хотя она снижается, но во многих европейских странах по-прежнему продолжает оставаться высокой.

Однако, несмотря на существенные различия в моделях развития экономики стран ЕС, в целом за последние годы Евросоюз добился определенных успехов в росте ВВП, где его доля составляет $\frac{1}{4}$ мирового ВВП, в росте внешнеторгового оборота и других макроэкономических показателей.

В 2003 г. основные показатели экономики стран ЕС-27, характеризующие благосостояние населения, в ценах и по паритетам покупательной способности (ППС) национальных валют, складывались по-разному (таблица 2)¹ [4].

Таблица 1. Динамика основных экономических показателей Северных стран в 2001-2005 гг., %

Основные экономические показатели	2001-2003 гг.				2003-2005 гг.			
	Швеция	Дания	Финляндия	Норвегия	Швеция	Дания	Финляндия	Норвегия
ВВП	3,6	0,7	4,7	1,8	6,3	5,2	5,8	5,5
Личное потребление	2,9	1,5	6,0	6,7	4,2	8,1	6,7	8,7
Государственное потребление	4,0	2,1	5,0	4,5	2,7	2,9	3,1	3,6
Валовые капиталовложения	-4,5	6,1	-4,6	-5,4	13,8	8,4	6,8	19,8
Экспорт	6,3	3,1	6,6	1,7	17,9	11,4	13,0	1,1
Импорт	2,9	5,8	4,7	4,6	14,3	16,9	16,9	16,2
Почасовая заработная плата	7,7	7,7	7,2	10,0	6,8	6,1	7,5	6,9
Уровень безработицы	9,1	11,7	18,9 ¹	8,6	12,1	12,5	17,9	9,3

¹Доля в самодельном населении.

¹ Данные приведены по странам, входящих в ЕС по состоянию на 1 января 2007 г., что необходимо для последующих исследований

Таблица 2. Основные параметры экономики Евросоюза в 2003 г., (в ценах и по ППС национальных валют 2003 г.)

Государства Евросоюза	Насе- ление, млн чел.	ВВП			ВВП на душу населения			Доля дохо- дов на- селе- ния в ВВП, %	Дохо- ды насе- ления, млрд дол.	Доходы на душу насе- ления	
		млрд дол.	Ме- сто в ми- ре	доля ВВП мире, %	дол.	% к сред- нему по миру	ме- сто в ми- ре			дол.	% к среднему по миру
Мир в це- лом	6270,0	51 655,0		100	8 238	100		60	31070	4 955	100
Швеция	9,0	238,7	35	0,5	26 656	324	20	49	117,0	13 061	264
Финляндия	5,2	142,0	50	0,3	27 252	331	17	51	72,4	13 899	280
Дания	5,4	170,4	42	0,3	31 630	384	5	48	81,8/	15 183	306
Англия	59,3	1 606,9	7	3,1	27 106	329	18	66	1 060,5	17 890	361
Ирландия	3,9	145,2	48	0,3	36 775	446	4	47	68,2	17 284	349
Австрия	8,1	241,5	33	0,5	29 972	364	9	58	140,1	17 384	351
Испания	41,1	915,1	13	1,8	22 264	270	23	58	530,7	12 913	261
Португалия	10,2	188,0	41	0,4	18 444	224	31	61	114,7	11 251	227
Греция	10,7	213,3	37	0,4	19 973	242	27	67	142,9	13 382	270
Италия	57,6	1 559,3	8	3,0	27 050	328	19	60	935,6	16 230	328
Нидерланды	16,2	476,9	18	0,9	29 412	357	10	50	238,5	14 706	297
Бельгия	10,3	293,8	27	0,6	28 396	345	12	55	161,6	15 618	315
Франция	59,7	1 632,1	6	3,2	27 327	332	16	55	897,7	15 030	303
Люксембург	0,4	28,2	96	0,1	62 844	763	1	60	16,9	37 706	761
Германия	82,6	2 279,1	5	4,4	27 609	335	15	59	1 344,7	16 289	329
Словения	2,0	37,9	83	0,1	19 300	234	29	55	20,8	10 615	214
Венгрия	10,1	147,5	47	0,3	14 572	177	39	67	98,8	9 763	197
Словакия	5,4	72,5	64	0,1	13 469	163	40	55	39,9	7 408	149
Чешская Республика	10,2	167,8	44	0,3	16 448	200	36	53	88,9	8 718	176
Польша	38,2	443,9	23	0,9	11 623	141	45	65	288,6	7 555	152
Латвия	2,3	23,2	101	0,04	9 981	121	52	63	14,6	6 268	127
Литва	3,5	38,9	80	0,1	11 250	137	47	62	24,1	6 975	141
Эстония	1,4	18,0	109	0,03	13 348	162	41	58	10,5	7 742	156
Мальта	0,4	7,1	129	0,01	17 717	215	34	66	4,7	11 693	236
Кипр	0,8	13,8	116	0,03	17 939	218	32	65	9,0	11 660	235
Болгария	7,8	61,1	70	0,1	7 807	95	60	69	42,1	5 387	109
Румыния	22,2	160,3	46	0,3	7 222	88	63	76	121,8	5 489	111
Итого по странам ЕС	484,0	11 322,5	-	22,11	23 394	284	-	59	6 686,7	13 815	279

Численность населения ЕС по данным 2003 г., составила 484 млн. человек, а это – 7,7% от численности населения мира и 93,4% – от общей численности населения Европы. Эти страны производили ВВП на сумму 11 322,5 млрд. или 21,9% мирового ВВП. Доля доходов населения в ВВП в целом по ЕС составляла 59%, с вариацией этого показателя от 47% в Ирландии до 76% в Румынии. Абсолютные размеры доходов на душу населения также имели большой размах по странам: от 5 387 дол. в Болгарии до 37706 дол. в Люксембурге. В общем доходы на душу населения в 2,8 раза превышали среднедушевые доходы в целом по планете.

Однако страны, вступившие в Евросоюз в последнее время (Болгария, Румыния, Латвия), имели сравнительно низкие показатели среднедушевых доходов. Таким образом, эти противоречивые процессы не позволяют отодвинуть проблемы бедности на второй план в социально-экономической политике как конкретно каждой страны, так и ЕС в целом.

О нерешенности проблем бедности и неравенства в странах ЕС свидетельствуют межстрановые сравнения децильных показателей распределения доходов населения, которые показывают относительную колеблемость крайних значений доходов вокруг среднего

их значения, характеризуемого коэффициентом осцилляции, исчисляемой по формуле:

$$K_{осц} = \frac{R}{\bar{x}} \cdot 100,$$

где R – вариационный размах, \bar{x} – средняя арифметическая [6].

Самый большой разрыв межгосударственных показателей доходов наблюдается у самых бедных (в I-ой децильной группе). При распределении доходов населения по 20-ти процентным (квинтильным) группам I группа также характеризуется высоким уровнем вариации доходов населения. Однако этот уровень снижается при переходе как от первой децильной группы к последующим, а также и от первой квинтильной группы к последующим немного повышаясь в пятой группе, характеризующей население с наибольшими доходами. Все это свидетельствует о том, что страны ЕС, объединившиеся по пространственному (материковому признаку), существенно отличаются друг от друга по целому ряду социально-экономических показателей, в том числе и уровня бедности.

По странам Евросоюза доходы 20-ти процентов населения с наименьшими доходами составляли 7,5% совокупного денежного дохода общества, а доходы 20-ти процентов населения с наибольшими доходами – 40,1%, а в отдельных странах эти показатели еще выше: в Мальте (44,5%), Англии и Эстонии (44%), Португалии (45,9%), Греции (43,6%) и т.д.

В целом по ЕС среднедушевые доходы в 2003 г. составляли 13815 дол., что в 2,8 раза выше мировых. Однако в некоторых странах этот показатель ниже, чем в среднем по планете.

Возвращаясь к показателям экономического развития, нужно отметить, что по своим общеэкономическим параметрам Европейский Союз уже превзошел США: доля ВВП стран ЕС в совокупном ВВП мира в 2003 г. составля-

ла 21,9%, а в США – 21% (таблица 1). Это, безусловно, способствует решению проблемы снижения бедности и неравенства, нашедшей отражение в «Декларации тысячелетия» ООН.

Данные по распределению доходов в 136 странах мира показывают наличие огромного разрыва в распределении доходов. Так, среднедушевые доходы самых бедных (1-я дециль с доходом 366 долл. на человека в год) почти в 69 раз меньше чем у самых богатых (10-я дециль с доходом 25154 дол. на человека в год) В 2003 году 627 млн человек населения мира имело в среднем доход в 1 дол. на человека в день.

В странах Евросоюза диапазон разрыва среднедушевых расходов меньше. В целом по Евросоюзу он составляет 8,7 раза, а по отдельным странам колеблется от 5,2 раза в Чешской Республике до 15 раз в Эстонии. Здесь и ранее межгосударственные сопоставления произведены на основе пересчитанных макроэкономических показателей в единую валюту – доллар США, не по официальным курсам национальных валют, а по паритетах покупательной способности в соответствии с «Программой международных сопоставлений ООН». Использование этих показателей обеспечивает достоверность межгосударственных сопоставлений при решении задач в области экономики и социальной политики ПРООН.

Расширение Евросоюза содействует более успешному социально-экономическому развитию, в том числе и решению проблем бедности. Процесс расширения Евросоюза происходит поэтапно, с каждым последующим расширением к Евросоюзу присоединяются страны с существенно более низкими социально-экономическими показателями по сравнению с ранее присоединившимися странами. В результате им приходится адаптироваться к новым условиям единого внутреннего рынка ЕС. При этом положительные последствия

расширения ощущают как новые страны, так и старые.

Таким образом, реальное воплощение ожиданий и надежд для новых стран-членов – это позитивный вывод из анализа расширения ЕС. За последние годы страны Евросоюза добились высоких темпов роста: устанавливается стабильность их макроэкономического развития, растет занятость и уменьшается безработица, быстрыми темпами происходит социальное сближение с наиболее развитыми странами ЕС, растет конкурентоспособность национальных производителей как на рынках союза, так и на рынках других стран. Все это способствует экономическому росту, политической стабильности, приросту человеческих ресурсов, приводит к снижению бедности и укреплению социальной справедливости.

Библиографический список

1. Говорова Н. Бедность в европейских странах с переходной экономикой. <http://www.ieras.ru-journal2/2001/14htm>.
2. Волков А. Северные страны: первые годы нового тысячелетия// Мировая экономика и международные отношения. 2007 №1. С. 71-75.
3. Гавриков Д. Европейский союз как территория противоречий// Мировая экономика и международные отношения. 2004 №12. С. 88.
4. Болотин Б. Разрыв в доходах населения: данные мировой статистики // Мировая экономика и международные отношения. 2006 №7. С. 85-89.
5. Вестник ЕС 2004 № 38/Новая Европа/[http:// n-europe.eu/content/?p=213](http://n-europe.eu/content/?p=213)
6. Ниворожкина Л.И. Теория статистики/ Ростов н/Д: Издательство «Феникс», 2005. С. 91.

РАЗДЕЛ 2. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Н.И. Чернышева

НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

В современной экономике существенно изменилась роль государства: оно стало активно участвовать в регулировании воспроизводственного процесса в экономике. Вместе с тем государство преодолело значительный трансформационный рубеж от доминирования рынка производителя к рынку потребителя.

Государство является таким же производителем товара, как и предприятия и организации, только специфика его товара – государственные услуги для налогоплательщиков.

Неоклассическая школа трактует налоги как общественный товар. Эта идея не является новацией, ибо до этого её развивали шведские неоклассические теоретики Э. Линдаль и К. Виксель. Налоги они считали неотъемлемой частью процесса управления обществом посредством их утверждения через парламент. Налоги взимаются с народа и направляются на его благо.

В нашем исследовании налоги рассматриваются как товар, который обладает соответственно двумя свойствами: стоимостью и потребительской стоимостью, которая дифференцирует стоимостную оценку предоставляемых государством общественных благ посредством поступаемых в казну налогов. В свою очередь, из потребительской стоимости вытекает общественная полезность налогов, носителями которой являются налогоплательщики.

Таким образом, государство, согласно базовым принципам маркетинга, должно в наибольшей степени защи-

щать интересы налогоплательщиков, поступления от которых на сегодняшний день на 85% формируют доходную часть бюджета.

На сегодняшний день в реформировании налоговой системы заметно обозначилась тенденция регионализации налоговой политики, основой которой является принятие «рамочных» законов.

«Рамочные» законы предполагают принятие базового федерального закона, заключающего общие принципы функционирования налога и соответственно его регионального аналога, прописывающего конкретный региональный механизм реализации федерального налога, учитывающий специфику развития и экономического потенциала территории. На этом этапе в большей степени возрастает регулирующее воздействие налоговой инфраструктуры посредством активного использования маркетингового инструментария.

Первоначальным импульсом к принятию таких форм регулирования явился закон «О государственной поддержке субъектов малого предпринимательства в РФ» в 1995 году. Впоследствии этот опыт распространился на множество форм налогообложения для малого бизнеса, а затем и на некоторые налоги, механизм которых позволяет гибко варьировать его составными элементами.

«Рамочные» законы позволили значительно расширить границы самостоятельности регионов в проведении налоговой политики. В частности, на

современном этапе регионы самостоятельно определяют территориальный налоговый механизм по единому налогу на вменённый доход, упрощённой системе налогообложения, транспортному налогу (до 2004 года в эту область регулирования включался и налог с продаж).

И, как следствие, особо заметно проявилась дифференциация регионов на более благоприятные по территориальному «налоговому климату», нейтральные и особо неблагоприятные. Эта тенденция породила межрегиональную миграцию налогоплательщиков.

Таким образом, между регионами начала формироваться конкуренция за завоевание налогоплательщиков, спо-

собных максимизировать бюджетные доходы региона, в который они мигрируют.

Общеизвестно, что регулирующее воздействие государства оказывает более позитивный экономический эффект на субъектов хозяйствования и в этом пространстве формируется зона маркетинговой политики в предоставлении налоговых услуг, которая впоследствии реализуется в регионах посредством применения ими дифференцированного налогового механизма, включающего: налоговые ставки, льготы, сроки уплаты налогов, налоговый контингент (рис.1).



Рис.1. Структура налогового механизма

В целом же налоговый механизм – понятие весьма многогранное и представляет собой систему комплексного регулирования экономики.

В качестве доминанты мы рассматриваем налоговый механизм исходя из того, что именно он является главным рычагом, приводящим налоговую систему в действие.

Налоговый механизм является основным инструментом реализации налоговой политики, которая соответственно подразделяется на налоговую доктрину, стратегию и тактику. Налоговая доктрина и стратегия формируются на федеральном уровне, а тактические позиции разрабатываются регионами. Это – первый компонент дифференциации региональной налоговой политики, в результате которой формируется либо благоприятный налоговый климат, либо – наоборот. Налоговая стратегия находит воплощение в системе налогового прогнозирования, а налоговая тактика – в налоговом планировании.

Налоговый механизм подразделяется на три базовых компонента: налоговые институты, методологический и практический экономический инструментарий.

Под налоговыми институтами традиционно понимается инфраструктура, обеспечивающая проведение налоговой политики государства на федеральном, региональном и муниципальном уровне и правовая база регулирования системой налогообложения.

К практическим инструментам воздействия относятся такие показатели, как налоговые ставки, льготы, сроки уплаты налогов, налоговый контингент и распределительная налоговая политика. Это – второй компонент дифференциации региональной налоговой политики. Особо остановимся на 4 и 5 инструментах.

Налоговый контингент – это налогоплательщики, которые охвачены налоговым режимом. Это может быть

стимулирующим воздействием (например, в случае применения упрощенной системы налогообложения для определенных сфер деятельности) и дестимулирующим (например, невыгодный для налогоплательщика вид деятельности, который подпадает в обязательном порядке под сферу охвата единым налогом на вмененный доход).

Немаловажное значение при формировании налоговой политики региона имеет решение проблемы бюджетно-налогового федерализма, результатом решения которой в конечном итоге должна явиться модель распределения налоговых долей между федерацией, регионом и муниципалитетом в целях обеспечения территорий и регионов необходимыми доходными источниками. Постепенно тенденция централизации налоговых ресурсов должна трансформироваться в сторону регионализации. В целом эти преобразования коррелируют с налоговой реформой, направленной на усиление самостоятельности регионов.

Неотъемлемым элементом налогового механизма является его концептуальное обеспечение, на основе которого осуществляется налоговое регулирование. Зоной пересечения налогового регулирования и налогового механизма является институт налогового администрирования, призванный приводить их в действие и в случае необходимости корректировать.

Рассмотрим более подробно последний блок налогового механизма. Концептуальные основы процесса налогообложения базируются на действии либо дискреционной, либо автоматической налоговой политики.

Дискреционная налогово-бюджетная политика предполагает сознательное манипулирование законодательной властью в области налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на уровень экономической активности. Снижение государ-

ственных расходов и/или рост налоговых ставок – сдерживающая налогово-бюджетная политика. Рост государственных расходов и/или снижение налоговых ставок – стимулирующая налогово-бюджетная политика, особо актуальная в период экономического спада.

В зоне действия дискреционной налоговой политики проявляется рикарданское равенство, показывающее взаимосвязь налогов и государственного долга. Это равенство также ещё называют «теоремой эквивалентности Риккардо-Барро»: финансирование государственных расходов за счёт долга равно финансированию государственных расходов за счёт налогов.

Вопреки парадоксу «бережливости», граждане при снижении налогов не увеличат сбережения, а, наоборот, их уменьшат, при этом инвестируя средства в будущее поколение, которое, в соответствии с циклическим развитием экономики, будет оплачивать последующее повышение налогов.

Дискреционная политика особенно эффективна в период экономического спада. В этой ситуации своевременная информация о состоянии в экономике является незаменимой. Но, к примеру, об уровне ВВП в текущем квартале сведения поступают в конце квартала.

Таким образом, в экономике, и особенно в области налогообложения, остро встает проблема выбора времени. Исходя из этого, возникает понятие инфляционного налога, ставка которого равна темпам инфляции. Существует временной лаг между начислением и уплатой налога: в условиях галолирующей инфляции и гиперинфляции в этот временной лаг бюджетные поступления государства обесцениваются. Такое воздействие именуют «эффектом Танзи-Оливера».

Автоматическая налогово-бюджетная политика предполагает автоматические изменения в уровне налоговых

поступлений, независимые от уровня принятия решений правительством.

Механизм реализации в этой форме экономической политики проявляется через встроенные стабилизаторы, позволяющие уменьшить реакцию реального ВВП на изменения совокупного спроса. Встроенные автоматические стабилизаторы всегда стремятся привести экономику к идеальному, равновесному состоянию, то есть, если налоговое бремя велико, стабилизаторы обеспечивают ее уменьшение до идеального состояния, до повышения уровня развития производства.

Изменение налогов оказывает мультипликационное воздействие на объём национального производства. К тому же и математические зависимости подтверждают, что с увеличением объёмов производства равноускоренно увеличивается и объём налоговых поступлений.

Налоговый мультипликатор определен Кейнсом следующей формулой:

$$M = c / 1 - c,$$

где c - склонность к потреблению, то есть отношение прироста потребления к вызвавшему его приросту дохода в обществе.

Налоговый мультипликатор показывает, на сколько денежных единиц изменится совокупный доход при изменении налогов на одну денежную единицу (рубль, доллар, евро и т.д.)

Данная проблематика была обозначена Дж.М.Кейнсом и сохраняет свою актуальность в функционировании налоговой политики и на сегодняшний день.

Исследование взаимосвязей между налоговыми ставками и государственным расходами приводит к известной в финансовой науке «теореме Хаавельмо»: увеличение государственных расходов, сопровождаемое увеличением налогов для балансирования бюджета, вызовет рост дохода на ту же величину. Таким образом, теорема Хаавельмо

противоречит теории Вагнера, которая гласит, что рост налогов неизбежен в связи с ростом государственных расходов, обусловленных, в свою очередь, ростом населения, а следовательно, и увеличением государственных средств на повышение его благосостояния. Закон Вагнера базируется на учёте роста общественных потребностей по мере развития общества.

Однако и закон Вагнера имеет антагонистический характер, проявляющийся в ограничениях, которые накладывает теория Лаффера. Согласно ей, повышение налоговых ставок выше определённого уровня будет способствовать сокращению налоговых поступлений бюджета за счёт подрыва налоговой базы субъектов хозяйствования, а следовательно, неизбежно последуют потери налоговой массы в доходную часть бюджета.

Таким образом, при формировании федерального и особенно регионального налогового механизма необходимо согласовывать все методологические положения и концепции. В частности, в качестве приоритетов на 2007 год выдвигается формирование научно

обоснованной налоговой стратегии государства, построенной на основе применения методологического инструментария, позволяющего максимально учесть экономическую роль налогов в воспроизводстве основных показателей регионов.

Библиографический список

1. Захаров В.Н., Петров Ю.А. История налогов в России. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2006
2. Заяц Н.Е. Теория налогов: Учеб. БГЭУ, 2002
3. Институциональные изменения в российской экономической системе. Сборник научных статей. Под ред. Кузнецова Н.Г. РГЭУ «РИНХ», Ростов н/Д, 2005
4. Клементьев М.И. Регулирование налоговой конкуренции в ЕС// Аудитор – 2003 - №3
5. Пономарёв А.И. Маркетинг в налогообложении// Финансы и кредит – 2006 - №5
6. Сомоев Р.Г. Общая теория налогов. РГСУ. Ростов н/Д, 2003

Е.Н. Голик

ЭЛЕМЕНТНАЯ БАЗА НДС И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Познание внутреннего содержания любого явления включает в себя необходимость исследования его структуры и внутренней устойчивой взаимосвязи элементов. Не исключением в этом отношении является такой сложный по содержанию и механизму функционирования налог, как НДС.

Среди основных элементов налога – субъекты налогообложения или его плательщики, которые определяются статьей 143 НК РФ. В качестве плательщиков НДС предстают:

- организации, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации имеют статус юридического лица, независимо от их ведомственной подчиненности и формы собственности, а также иностранные юридические лица;
- индивидуальные предприниматели, в число которых включаются физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;
- лица, выступающие в качестве плательщика НДС при перемещении

товаров через таможенную границу РФ. Круг этой категории налогоплательщиков определяется статьей 320 Таможенного кодекса РФ, согласно которой к ним относятся декларанты – лица, декларирующие товары либо от имени которых происходит их декларирование, а также таможенные брокеры – посредники, совершающие таможенные операции по поручению декларанта.

Если организации или индивидуальные предприниматели используют специальные налоговые режимы – систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, упрощенную систему налогообложения или систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, то они освобождаются от уплаты НДС по реализации товаров, работ и услуг на внутреннем рынке РФ, но при ввозе товаров на таможенную территорию РФ они являются плательщиками налога.

Законодательство обязывает всех налогоплательщиков стать на учет в налоговых органах и выполнять все предписанные требования, такие как: информирование обо всех созданных обособленных подразделениях, представление налоговых деклараций, даже в случаях отсутствия налоговых обязательств, ведение соответствующего налогового учета при исчислении НДС и ряд других.

Следовательно, круг плательщиков НДС законодательно определен. Но следует отметить, что налоговые обязательства у них возникают при условии реализации благ, включая при этом и приращение стоимости. Как следует из названия налога, его квинтэссенции, плательщиками НДС должны быть юридические лица, создающие и реализующие добавленную стоимость. Представая в качестве налогоплательщика, они выполняли бы свои обязательства, исходя не с объемного показателя хозяйственной деятельности, что соответствует статусу плательщика оборотных

косвенных налогов, а на основе приращения стоимости.

Однако законодатель исходит из трактовки НДС как налога на потребление. Поэтому его плательщиками предстают хозяйствующие субъекты, создающие и реализующие товары, услуги и определенные виды работ. Если исходить из логики отнесения НДС к налогу на потребление, то законодательная норма при этом не вступает в противоречие с данным подходом. Но если следовать названию налога, его квинтэссенциональным основам, то плательщиками НДС должны быть лица, создающие и реализующие добавленную стоимость. Противоречия, которые при этом возникают, обусловлены расхождением между теоретическими основами НДС и практикой использования, а также его трансформацией из налога на добавленную стоимость в налог на потребление. В результате данного преобразования НДС не случайно, а закономерно становится одним из наиболее сложных налогов (исходя из наличия противоречий) в налоговой системе Российской Федерации.

В ст. 145 НК РФ установлена пороговая величина генезиса налоговых обязательств. До 1 января 2006 года она предусматривала возникновение налоговых обязательств по НДС у субъектов хозяйственной деятельности, если объем реализации за три последовательных месяца не превышал одного миллиона рублей, а с 1 января 2006 г. – двух миллионов рублей.

Установленный порог налогообложения НДС не распространяется на предпринимателей, реализующих подакцизные товары, а также перемещающих товары через таможенную границу РФ.¹

¹ Пороговая величина обложения НДС присутствует практически во всех странах, где принят и действует этот налог, однако ее размер подвержен значительным колебаниям. Например, в Швеции он составляет 131,0 тыс. дол., во Франции - 100,0 тыс. дол., Германии – 60,0 тыс. дол.,

Основной целью освобождения от исполнения обязанностей по уплате НДС на основе установленной пороговой величины является снижение предельных издержек у налогоплательщика и налогоплательщика на его администрирование.

Для экономического (а не только законодательного) обоснования размера пороговой величины НДС в соответствии с международной практикой сопоставляются предельные налоговые доходы с предельными издержками на их получение. Основная сложность, которая при этом возникает и является во многом непреодолимой, – отсутствие показателей в налоговой статистике количественно определяющих издержки налогоплательщика и налогоплательщика на администрирование НДС. Поэтому порог обложения НДС в основном устанавливается эмпирическим методом, исходя из возможностей и эффективности функционирования налоговых органов и ведомств. Но издержки налогоплательщика как в мировой, так и российской налоговой практике не учитываются. Они же в своей общей массе сопоставимы с издержками по администрированию НДС налоговыми структурами.

Исходя из обобщения результатов работы ФНС России по Ростовской области и Южного федерального округа РФ, а также выборочного анализа издержек по администрированию у налогоплательщиков НДС, мы приходим к выводу о необходимости дальнейшего повышения порогового уровня данного налога. В интервью журналу «Российский налоговый курьер» С. Шаталов отметил, что количество плательщиков НДС в стране необходимо сократить в 5

в экономически слаборазвитых странах – гораздо ниже. Кроме этого, в ряде стран для отдельных видов оказываемых услуг установлен так называемый льготный порог налогообложения. Например, основная величина порога налогообложения НДС в Китайской Народной Республике составляет 120,8 тыс. дол., а для сферы услуг – 217,4 тыс. дол. [1].

раз с 2 млн. до 400 тысяч. Аргументируется это предложение неплатежеспособностью части из них и ростом издержек на администрирование НДС [2]. Такое мнение заместителя министра финансов РФ корреспондирует с нашим выводом о повышении порогового уровня НДС, что приведет к сокращению количества плательщиков НДС и издержек по его администрированию у государства и самих налогоплательщиков. Изменение порога налогообложения НДС будет способствовать повышению предельных бюджетных доходов.

На сколько повышать порог НДС? Ответ на поставленный вопрос найти сложно, но в первом приближении можно. Сложно потому, что в отечественной налоговедческой науке проблема определения пороговой величины, по существу, не является объектом исследования, поэтому практика налогообложения идет по направлению его повышения без достаточной степени научного обоснования. В настоящее время в соответствии с налоговым законодательством порог установлен на уровне 8 млн. руб. в годовом исчислении. Но при этом существуют весьма серьезные оговорки.

Освобождение от уплаты НДС при обороте, не достигающем 2 млн. руб. за 3 последующих месяца, предоставляется на один календарный год, то есть на 12 месяцев, без права увеличения и сокращения срока по желанию сторон. Но при этом законодатель сохранил норму досрочной утраты этой льготы, если налогоплательщик нарушил хотя бы одно условие ее предоставления. По истечении льготного периода возможно его продление на очередные 12 месяцев, но при этом налоговый орган должен проанализировать соблюдение условий предоставления льготы за предыдущий период. Если налогоплательщик не превышал установленный объем реализации в поквартальном исчислении в течение срока действия освобождения, а также

соблюдал другие условия ее получения, то такое право за ним сохраняется. Реальная ситуация предпринимательской деятельности гораздо богаче законодательно установленных норм предоставления льгот объекту налогообложения. Объем нетто-выручки в поквартальном исчислении может колебаться в сторону превышения установленного лимита в одном квартале и уменьшения в другие периоды, однако в годовом исчислении не выйти за предельный размер, соответствующий необходимому для получения льготы налоговому порогу. В данном случае льготные условия оплаты НДС, то есть освобождение от его уплаты, утрачивают силу с того месяца трехмесячного цикла, в котором произошло превышение получения нетто-выручки по отношению к установленному ее порогу в 2 млн. руб. Налогоплательщик обязан самостоятельно контролировать соблюдение условий получения льготы. Если происходит превышение полученной выручки от реализации, то он обязан сразу перейти на общий режим налогообложения НДС, то есть лишается возможности использования льготы досрочно. Такая законодательно установленная норма носит усредненный характер. Она не учитывает специфики производства и реализации товаров, услуг, выполняемых работ бизнесом, особенно его малыми формами, и в определенной мере создает условия для использования различного рода методов искажения бухгалтерского учета, внекассового оборота товарной продукции с целью получения и сохранения льготы по НДС.

Исходя из принципов рыночной экономики, возможность выбора субъекта хозяйственной деятельности в налогообложении НДС законодательно ограничивают поквартальным периодом. Реальные условия его функционирования с учетом особенностей спроса на производимую продукцию и выполняемые работы, временной трехмесячный срок для определения условий предоставления

льготы по НДС не способствуют рациональности использования ресурсов. Выгода государства при этом сокращается в результате значительного увеличения расходов на администрирование НДС. Законодательная норма ограничения объема реализации 2 млн. руб. с поквартальной разбивкой и годовым сроком действия освобождения приводит к потерям потенциальных возможностей производителей в наращивании добавленной стоимости в течение года. Поэтому поквартальное лимитирование объема нетто-выручки является экономически неоправданным и ограничивает свободу предпринимательского выбора, не позволяет учитывать сезонные факторы производства и реализации блага. Исходя из данной аргументации, мы приходим к выводу об экономической целесообразности замены «жестких» условий получения льготы по НДС более «мягкими», позволяющими налогоплательщику делать выбор в ее использовании. В этих целях, на наш взгляд, необходимо порог налогообложения НДС определять не в поквартальном, а в годовом исчислении. В дальнейшем возможен вариант его повышения до средне-европейского уровня. Не исключается при этом позиционирование пороговой величины НДС по отношению к ее размеру, который установлен в КНР, где он приблизительно в 2 раза выше, чем в Российской Федерации.

Пересмотр порога обложения НДС в предложенном направлении, с одной стороны, будет способствовать сокращению издержек по администрированию данного налога за счет уменьшения количества плательщиков, а с другой стороны – являться одним из стимулов для развития предпринимательства в стране, так как структуры бизнеса сократят свои издержки, в том числе и транзакционного характера.

Анализ субъектов налогообложения НДС свидетельствует, что все законодательные нормы базируются на

объемных показателях производства и реализации производимых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг, а не на создаваемой ими добавленной стоимости. Законодательная норма любого явления экономической жизни должна отражать его экономическую сущность. Поэтому, если НДС – это налог на добавленную стоимость, субъектом его обложения и должны быть создающие ее структуры. Функция же законодателя – определить правовой механизм обложения ее налогом.

В 21 главе НК РФ, регламентирующей исчисление и уплату НДС, нет принципиальных различий по сравнению с налоговым законодательством стран, в которых он используется, особенно входящих в ЕЭС. Система обложения НДС в Российской Федерации законодательно использует те факторы, которые трансформируют его в налог на потребление и приближают к разряду оборотных налогов. Данный вывод получает дополнительную аргументацию, если мы проанализируем объект налогообложения НДС, также являющийся одним из основных элементов обложения НДС.

В соответствии со статьей 146 НК РФ объектом налогообложения признаются следующие операции: реализация товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации, передача на территории Российской Федерации товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету, выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления, а также ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

В качестве общего правового положения уточняется, что под реализацией понимается только возмездная передача права собственности на товары, выполненные работы и возмездное оказание услуг. При этом допускается расширение операций, относящихся к реализации товаров, работ и услуг за счет

передачи права собственности на них на безвозмездной основе. Поэтому для налогоплательщика важен факт отнесения операций к реализации, а для налогоплательщика – доказать, что те или иные виды выполняемых работ, произведенных товаров, оказанных услуг не являются объектом реализации, а стало быть, и объектом обложения НДС. Интересы государства и налогоплательщика здесь противоречивы, но их основа уже проистекает из того, что объектом обложения данным налогом признается не добавленная стоимость, а объем реализации товаров, услуг и выполненных работ. Налогоплательщик, исходя из собственных экономических интересов, стремится вывести из объекта налогообложения определенную часть объема реализации, в свою очередь, государство противодействует этому законодательными нормами. В НК РФ определены те операции, которые к нему не относятся и соответственно выведены из-под налогообложения. Наиболее значимыми из них являются:

- инвестиционная направленность передачи имущества, к которой относится передача в виде вклада в уставный капитал других организаций, паевых взносов в паевые фонды кооперативов;

- возвратные имущественные операции при выходе из организации (простого товарищества) той доли, которая принадлежит персонально ее каждому соучредителю, равным образом, как и передача первоначально установленного взноса. Все действия оперативного характера, относящиеся к имущественным или денежным сверх первоначально установленного взноса (доли), включаются в объем реализации;

- передача основных средств, нематериальных активов (или) иного имущества от реорганизуемой организации ее правопреемникам.

Указанные и другие законодательно оговоренные нормы являются

далеко не бесспорными с позиций не только их использования для создания определенных схем по выведению части объема реализации из-под налогообложения НДС, но и тех последствий, которые могут наступить в результате этих действий. Детализацию законодательных актов невозможно довести до такого состояния, чтобы каждая операция однозначно определялась на предмет отнесения или исключения ее из реализации. Поэтому налогоплательщик может использовать любую норму закона, исходя из личного интереса, что приводит к изменениям в системе интересов не только при его взаимоотношениях с государством, но и с другими налогоплательщиками. Следовательно, выгода ухода от обложения НДС, которую получает конкретный субъект хозяйственной деятельности, может повлечь за собой сокращение налоговых поступлений в бюджет и привести к росту налоговых обязательств других плательщиков при условии непризнания определенных операций реализацией. Например, постоянное создание и ликвидация дочерних предприятий, разного рода товариществ приводят к выведению из-под налогообложения НДС значительных материально-денежных ценностей, что влечет за собой потери налоговых доходов государством. Но те же ценности, вовлеченные в процесс кругооборота и экономического оборота, входят в стадию реализации, а стало быть, становятся объектом обложения НДС. Следовательно, происходит разрыв в системе налогообложения НДС в зависимости от стадий производственного цикла. В результате экономическую выгоду, исчисляемую суммой неуплаченного НДС, получает конкретный субъект хозяйственной деятельности. Другие налогоплательщики несут бремя налоговых обязательств в полном объеме. Таким образом, происходит нарушение принципа обязательности уплаты налогов всеми субъектами налого-

обложения и их равенства по налоговым обязательствам, исчисляемым на основе объема реализации.

Хозяйственные операции, которые возможно выводить из-под обложения НДС не носят единичного характера, они приобретают массовый характер, структурируются различными схемами при движении акционерного капитала и реально приводят не только к сокращению налоговых доходов от НДС, но и получению выплат в форме «входного» НДС без его реальной оплаты. Отрицать наличие данной проблемы, связанной с определением реализации товаров (работ, услуг) невозможно, так как практика налогообложения дает для этого основания. Но и объяснять ее генезис и развитие только наличием несовершенства налогового законодательства неправомерно. Причинность данного явления находится в сфере экономических отношений, экономических интересов субъектов налогообложения. Ее устранение возможно при приведении в соответствие НДС с объектом налогообложения, то есть определением в таком качестве добавленной стоимости. Когда основой для исчисления данного налога является объем реализации, то в нем представлена вся стоимость товара, включающая и добавленную стоимость. В этой ситуации не только увеличивается сумма налогообложения, которая для налогоплательщика играет первостепенную роль, но и искажается сама концептуальная основа налога на добавленную стоимость, так как объектом налогообложения представит весь объем реализации.

В последующем, когда наступает возврат «входного НДС», в определенной мере это противоречие устраняется, но полностью оно не может быть ликвидировано в силу динамичности рыночных процессов и ценообразования, влияющего на определение объема реализации. Временной фактор при этом играет не последнюю роль. Степень рисков и отвлечения оборотных средств

при выполнении налоговых обязательств по НДС повышается в период между оплатой налога и получением возвратных сумм ранее оплаченного «входного НДС». Поэтому выбор налогоплательщика в этих условиях предопределяется не только необходимостью выполнения своих функций, но и получения выгод при их неисполнении. Законодательная база НДС в каждый данный момент статична, а рыночные условия хозяйствования – динамичны. Поэтому интересы государства как налогоплательщика и налогоплательщика в результате взаимодействия данного фактора (статика и динамика) содержат потенциальную и реальную угрозу повышения степени несоответствия, устранить которую только совершенствованием действующего законодательства невозможно. Поэтому в процессе налогообложения и проистекают те явления, которые относят их к разряду его противоречий.

Исходя из данных теоретических положений, являющихся общими для всей системы налогообложения в стране, в отношении к НДС их можно в определенной мере устранить посредством отнесения его объекта обложения непосредственно на добавленную стоимость, вместо принятой законодательно нормы – реализации товаров, выполняемых работ и услуг. Добавленная стоимость создается в процессе производства, а приобретает денежную форму в процессе реализации, поэтому она количественно определяется на каждый данный момент. Процесс ее налогообложения содержит те качества, которые однозначно определяют выбор налогоплательщика, так как он обладает достаточной для этого информацией. Ему известен размер полученной добавленной стоимости, налоговая ставка, величина подлежащего уплате налога. Вся эта информация обеспечивает прозрачность, простоту механизма налогообложения. Неизбежные при этом противо-

речия находят экономическое решение в тех выгодах, которые обеспечивает государство налогоплательщику при сокращении трансакционных и социальных издержек рынка.

Проблемы определения объекта НДС возникают не только по поводу исчисления объема реализации, но и определения места реализации товаров, работ и услуг. В условиях глобализации экономической жизни, углубления степени разделения труда как на национальном, так и в мировом экономическом пространстве их решение актуализируется и усложняется. Для каждой страны, в которой функционирует НДС или другие налоги на потребление, изначально важно иметь ясность в вопросе места реализации конкретного товара, выполненных работ или оказанных услуг по отношению к территории конкретной страны. Российская Федерация в силу специфики НДС как налога на потребление не является в этом отношении исключением. Поэтому законодательная база данного налога разрабатывалась с учетом анализа законодательства стран, входящих в зону действия НДС. При этом использовался опыт стран ЕЭС, которые разработку законодательства по НДС довели до уровня возможности распространения своей юрисдикции на конкретные поставки, закрепив их в качестве обязательных по данному налогу для всех стран, входящих в этот союз.

Согласно НК РФ, если реализуемый товар находится на территории РФ и если по контрактным условиям происходит его перемещение в пределах государственных границ, то местом реализации признается Российская Федерация. В случае перемещения реализуемых ценностей за пределы страны для определения места реализации учитывается фактор территориального нахождения их в момент отгрузки или транспортировки. Если на этот момент товары находились на территории РФ,

то и местом их реализации определяется данная страна, то есть РФ. Конечный пункт их перемещения не имеет значения и не влияет на определение места реализации.

Для субъекта налогообложения добавленной стоимости необходимым условием признания его деятельности на территории РФ является государственная регистрация, если таковая необходима в соответствии с действующим законодательством. В случае отсутствия регистрации вступают в силу другие факторы, которые подтверждают его присутствие на территории России. К ним могут быть отнесены: место деятельности организации, место нахождения ее постоянно действующего органа управления, или представительства.

Важность и значимость определения места реализации объясняются не только с позиции влияния ее объема на налоговую базу, но и с целью искоренения случаев двойного обложения НДС, когда налог взыскивается и по месту производства товаров, выполненных работ, оказанных услуг, и по месту их реализации, если данный процесс происходит за пределами территории страны, в которой создается данное благо.

Сложности на этом пути носят характер, обусловленный определением места реализации. Если исходить из места производства добавленной стоимости, то в данном случае существенных изменений не произойдет, так как в объеме реализованной продукции содержится и добавленная стоимость. Поэтому в любом случае определять место реализации с целью получения НДС особенно необходимо при осуществлении контрактов на межгосударственном уровне. Но при этом должна вестись аналитическая проработка данного вопроса с позиций определения выгод производителей добавленной стоимости, государства, налогоплательщиков и потребителей, то есть с учетом всех факторов, влияющих на экономическую

выгоду. По отношению к определению места реализации товаров, работ, услуг такой анализ необходим. При этом он не должен ограничиваться только законодательной базой. В его основе должна быть оценка экономических выгод налогоплательщиков и налогоплательщиков. Выгоды – это не только суммы получаемых налогов и налоговых потерь в каждый данный момент, исходя из критерия определения места реализации. Это и новые технологии, это и качественно другой уровень информационного обеспечения как для создания товара, так и его реализации, это используемые инновации и все другие факторы, обеспечивающие приращение добавленной стоимости по сравнению с базовым уровнем.

Если страны Европейского сообщества законодательно определили, что поставки комплектующих изделий из одной страны и их сборка на территории другой страны имеют налоговые условия по НДС в зависимости от места изготовления готового товара, то это вовсе еще не служит аргументом для введения этой нормы во всех странах, использующих данный налог. Жесткая регламентация законодательной базы, что рассматривается в налогообложении как позитивное явление, может превращаться в свою противоположность, если при этом не учтены экономические выгоды. Поэтому с целью привлечения инвестиций, новых технологий, опыта их использования, новых инновационных проектов вполне допустимо и отойти от европейских стандартов при определении места реализации. Тактически возможен вариант законодательного выбора у исполнительной власти, исходя из критерия ориентации на отечественного производителя и потребителя. Особую актуальность приобретает при этом широко распространенное и интенсивно развивающееся сборочное производство на территории России, инвестируемое иностранным капиталом. В интересах увеличения доли

собственных комплектующих изделий необходима адекватная законодательная база, в том числе и по НДС. В этих условиях целесообразно предоставить льготный режим по отдельным комплектующим изделиям, которые может производить отечественная промышленность на необходимом качественном уровне. В то время как данного рода изделия зарубежного производителя облагать НДС по месту их реализации, то есть на территории страны, где расположено сборочное производство.

Определение места реализации произведенного товара, услуги, выполненных работ играет существенную роль в «закреплении» налогоплательщика за определенным регионом, муниципалитетом. Если по НДС это положение в настоящее время не является важным в силу централизации его доходов, то при условии их децентрализации экономические интересы регионов и территорий местного самоуправления будут напрямую зависеть от места производства и реализации произведенной продукции, подлежащей обложению НДС. С другой стороны, налогоплательщик уплачивает не только НДС, но и целый ряд других налогов, которые полностью или частично поступают в региональные и местные бюджеты. Поэтому однозначная трактовка законодательных норм в части места реализации товара, услуги для налогообложения играет весьма существенную роль, исходя из интересов бюджетов разного уровня. Но совершенствование законодательства происходит на основе отражения в нем интересов налогоплательщика и налогоплательщика. Поэтому оно должно предусматривать возможность выбора налогоплательщиком места, территории для выполнения своих налоговых обязательств в зависимости от получаемых им выгод в обеспечении сокращения транзакций и решения эколого-социальных проблем и других внешних издержек рынка. Реализация

этого положения позволит регионам, территориальным формированиям обеспечивать создание благоприятных условий для бизнеса и домашних хозяйств, выступающих в качестве налогоплательщика.

Таким образом, определение объекта налогообложения НДС и места реализации товара в настоящее время регламентируется нормами НК РФ. На этапе становления налоговой системы страны и ее реформирования эти подходы были экономически целесообразны и обоснованны. Но по мере утверждения принципов рыночных отношений в экономике, их практическое применение должно происходить, в том числе в системе налогообложения и, прежде всего, налогообложения косвенными налогами. Они являются налогами на потребление, поэтому потребитель – он же и налогоплательщик – не только обязан выполнять налоговые обязательства, но и обладать правом выбора. Это право должно распространяться на весь механизм налогообложения добавленной стоимости, в том числе при определении места реализации товара, услуг и выполненных работ. В определенной степени оно реализуется в операциях, освобождаемых от налогообложения НДС, что в российском налоговом законодательстве трактуется как налоговые льготы. Их перечень представлен достаточно объемно и включает в себя порядка 50-ти различных изъятий из-под налогообложения отдельных объектов. Системно можно выделить несколько оснований для установления освобождений по налогу:

- решение социальных задач для создания условий с целью смягчения налогового бремени конечных потребителей, являющихся носителями данного налога. Такие освобождения устанавливаются только для товаров, спрос на которые малоэластичен (медицинская продукция и услуги, преподавательская, литературная, артистическая, спортивная

деятельность, работы, связанные со строительством и ремонтом памятников и культурных ценностей и т.п.). В рамках налогового законодательства РФ к этой группе освобождений, например, относится реализация:

- медицинских товаров и изделий медицинского назначения, перечисленных в специальном Постановлении Правительства РФ;

- услуг по уходу за больными, инвалидами и престарелыми, предоставляемых государственными и муниципальными учреждениями социальной защиты;

- услуг в сфере образования по проведению некоммерческими образовательными организациями учебно-производственного (по направлениям основного и дополнительного образования, указанным в лицензии) или воспитательного процесса;

- услуг учреждений культуры и искусства, архивной службы, религиозных объединений, театрально-зрелищные, спортивные, культурно-просветительные, развлекательные мероприятия, включающие видеопокказ;

- услуг по предоставлению в пользование жилых помещений в жилищном фонде всех форм собственности (квартирная плата, включающие плату за проживание в общежитиях) и др.;

- улучшение экологической ситуации в регионе, стимулирование наиболее полной переработки природных ресурсов. Так, часто освобождаются от обложения операции по продаже, перевозке, переработке первичных промышленных отходов. Однако в действующем законодательстве РФ подобная льгота отсутствует;

- специфичность обложения некоторых видов деятельности в силу возникающих сложностей при определении объекта налогообложения и налоговой базы. По данному основанию 21 глава НК РФ предусматривает освобождение от об-

ложения налогом банковских, страховых и других финансовых услуг, сферу игорного бизнеса. Следует отметить, освобождение этих видов деятельности законодатель объясняет упрощением контроля за уплатой НДС в процессе его администрирования, так как при определении объекта налогообложения возникают чисто технические трудности. Однако данная льгота противоречит теоретической основе НДС, так как в этих сферах добавленная стоимость перераспределяется, а поэтому они должны являться субъектами налогообложения НДС;

- исключение многократности взимания налога, например, покупка и продажа подержанных вещей, предметов антиквариата, внутривозвратной оборот, внесение средств учредителей в уставный фонд и т.п., так как на стадии осуществления таких операций добавленная стоимость не создается, поэтому не должно возникать и объекта обложения;

- перераспределение ресурсов между отраслями экономики на стимулирование развития необходимых ее направлений. Примером таких льгот в НК РФ являются освобождение от налогообложения выполненных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет средств бюджетов, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполненных учреждениями образования и науки на основе хозяйственных договоров;

- незначительность сумм налоговых платежей (мелкие организации и индивидуальные предприниматели, у которых размер выручки ниже законодательно установленного норматива). Данная льгота скорее может рассматриваться как инструмент для снижения издержек администрирования по НДС, так как затраты на осуществление мероприятий налогового контроля зачастую превышают те суммы налога, которые уплачивают эти хозяйствующие субъекты.

Даже неполный перечень льгот по НДС свидетельствует в определенной

мере о наличии избирательного, а не экономического подхода к их определению. Это в первую очередь относится к страховому, банковскому и игорному бизнесу.

Таким образом, анализ элементной базы НДС в условиях роста институализации экономики страны предопределяет необходимость ее совершенствования, что обеспечит оптимизацию налогообложения на основе решения проблем конфликтности экономическими и институциональными методами.

Библиографический список

1. Эбрилл Л., Кин М., Боден Ж-П., В. Саммерс. Современный НДС. М.: ВЕСЬ МИР, 2003. - С. 11-14.
2. Шаталов С.Д. Когда мы завершим налоговую реформу, потребуются новая редакция Налогового кодекса// Российский налоговый курьер, 2006. - № 18. - сентябрь. - С.12-13.

А.С. Хорошунова

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Налог на доходы физических лиц является составным элементом общей налоговой системы. Этот налог в теории должен быть налогом на чистый совокупный доход физических лиц.

По результатам анализа ситуации, сложившейся в России в системе подоходного налогообложения к концу 1990-х гг., можно сделать вывод о том, что основной причиной, определяющей необходимость проведения реформы налога на доходы физических лиц, явилась его незначительная роль в качестве инструмента фискальной политики из-за низких поступлений и слабых перераспределительных свойств.

Среди причин, которые обусловили подобное положение, выделяются три – низкий уровень доходов населения; сложность законодательства, регулирующего этот налог, при наличии большого количества льгот; а также слабое его администрирование и массовое уклонение от его уплаты. Указанные обстоятельства частично учитывались в ходе перманентно проводимой в России налоговой реформы.

На современном этапе реформирования налоговой системы необходима разработка концепции налогообложения доходов граждан, которая должна учитывать как мировой опыт, так и специфические особенности государственной системы России.

Кроме того, необходимо упростить схему взимания налога на доходы физических лиц, так как здесь существуют как концептуальные, так и практические сложности.

Одной из таких сложностей является определение полной оплаты труда работника с включением дополнительных выплат и выгод, осуществляемых работодателем в пользу своих сотрудников.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – это прямой налог, обращенный непосредственно к доходам граждан-налогоплательщиков, по своей сущности он является юридической формой экономической связи физического лица и государства, поэтому правовой режим налога на доходы физических во многом определяется принци-

пом постоянного местопребывания (резидентства).

В 2000 г. с введением части второй Налогового кодекса РФ был принципиально изменен метод взимания подоходного налога. Вместо прогрессивного стал применяться пропорциональный с дифференциацией ставок налога в зависимости от вида дохода.

В механизме НДФЛ могут применяться два вида налога: пропорциональный и прогрессивный. Сущность первого заключается во взимании налога в одинаковой доле, независимо от размера дохода, второго – в росте ставки в зависимости от дохода. Определение налогооблагаемой базы предусматривает глобальный и шедулярный подходы, то есть на основе заявленного совокупного дохода индивидуума и раздельный, когда появляется возможность дифференцирования налогообложения по источникам дохода, с удержанием налога у источника, что способствует сокращению административных издержек.

Таким образом, подоходное налогообложение населения носит не только фискальный характер, а выполняет другие присущие ему функции, поэтому его введение и применение объективно необходимо для успешного проведения различных государственных программ.

Принято считать, что кроме чисто фискальной функции налог на доходы физических лиц посредством ставок призван определить уровень оплаты труда в пользу слабо защищенных слоев населения, что в настоящее время в России особенно важно.

Разрыв в доходах требует от государства проведения налоговой политики, нацеленной на смягчение различий в уровне доходов граждан, чему способствует сущность подоходного налогообложения.

В настоящее время в России в налогообложении доходов физических

лиц применяются четыре ставки: 13%, 30%, 35%, 9%¹. При этом, ставка в размере 30% применяется к нерезидентам, а 35% – к налогообложению нетрудовых доходов граждан (например, выигрыши в лотереях, казино), 9% – проценты по вкладам в валюте. Большая часть доходов населения облагается по стандартной ставке – 13%.

Противники единой ставки подоходного налога считают, что она не позволит реализовать принцип справедливого налогообложения граждан, нигде в мире не используется единая ставка подоходного налога, так как в этом случае образуется равное налогообложение в условиях большой дифференциации доходов физических лиц.

В настоящее время в России разрыв между группой лиц с наименьшими доходами и с наивысшими доходами колеблется 1 к 25 и более, в то время как разрыв на ставках налогообложения составляет 1 к 3, а после введения в действия части 2 Налогового кодекса этого разрыва вовсе не будет.

Тем самым основной груз налогового бремени приходится на малообеспеченные слои населения, доля которых в общей массе налогоплательщиков растёт. Необходимо повысить налоговые изъятия в бюджет от высокооплачиваемой группы лиц.

Однако, для того, чтобы понять, почему был принят именно этот проект Налогового кодекса, необходимо рассмотреть причины, которыми руководствовались разработчики НК.

Ставка 13% не означает увеличение налогооблагаемых доходов низкооплачиваемых граждан, уплачивающих 12% подоходного налога и 1% в Пенсионный фонд. Для этой категории граждан (90% работников) реформа сохранит нынешнее налоговое бремя.

Однако, тот факт, что при действующем законодательстве только 0,1%

¹ Налоговый Кодекс РФ, ст. 225

доходов облагается по ставке 30%, означает, что с богатых налоги не собираются¹. Это и требует принятия радикальных мер для выведения фонда оплаты труда из теневого оборота. Единая низкая ставка налогообложения доходов граждан – главная (но не единственная) мера, призванная решить эту сложную задачу.

Прямые налоги с населения составляют существенную долю доходов бюджета Российской Федерации, при этом основную часть дохода составляют доходы, взимаемые за счет подоходного налога.

Так, среди доходов от прямых налогов, поступающих в бюджет РФ, доходы от НДФЛ занимают второе место (после налога на прибыль), значительно превышая по размеру доходы от других прямых налогов. В общем ряду налогов, включая косвенные, подоходный налог по объему поступлений в бюджет стоит на третьем месте (после НДС и налога на прибыль).

В то же время можно выделить несколько основных причин, определявших тот факт, что налог на доходы физических лиц не являлся значимым инструментом налоговой политики на первоначальных этапах переходного периода. Среди них невысокий уровень доходов населения, запутанность законодательства и наличие большого количества льгот по подоходному налогу, оставшихся в наследство от советского времени, слабое администрирование сбора и, как следствие, массовое уклонение от налога. Рассмотрим эти три фактора подробнее.

Низкий уровень доходов. Одна из главных причин малой роли налога на доходы физических лиц на начальных этапах переходного периода связана с невысоким уровнем доходов и, прежде всего, заработной платы – основной со-

ставляющей части базы подоходного налога значительной части населения.

Причем важно отметить, что неприиспособленность налогового администрирования к новой экономической ситуации не позволяла эффективно взимать налоги с иных доходов, кроме заработной платы, и такие доходы в значительной мере выпадали из налогооблагаемой базы налога на доходы физических лиц, даже если они и представляли существенную долю от общего объема доходов.

Законодательство о налоге на доходы физических лиц на начальном этапе переходного периода содержит в себе большое количество льгот, официально объясняемых необходимостью смягчения последствий перехода к рынку для малообеспеченных слоев населения, целесообразностью стимулирования сбережений, стимулирования осуществления определенного вида расходов, например, на строительство жилья и т.д.

Проблема усугубляется еще и тем, что в условиях несовершенства законодательства льготы используются для трансформации облагаемых доходов (например, заработной платы) в необлагаемые льготлируемые виды доходов (процентные доходы, страховые выплаты), что еще больше уменьшает облагаемую базу и, как следствие, поступления налога. По результатам исследования установлено, что доля налогов немного выше в средне обеспеченных семьях, неожиданно, ниже в высокообеспеченных, то есть серьезных вариаций по удельному весу налогов в расчете на душу населения нет.

Определение оптимального механизма налогообложения доходов граждан включает установление прогрессии налогообложения, обеспечивающей максимально возможное общественное благосостояние, исходя из принципа справедливости.

Механизм налогообложения граждан предполагает предоставление

¹ Мельгуй А.Э. Лечение работника; как исчислить налог на доходы физических лиц// Главбух.-2001.-№ 9.-С.20-25.

льгот, налоговых вычетов и налоговых кредитов, осуществляемых налогоплательщиками расходов на социально значимые цели. Вычеты (расходы на образование, медицину, благотворительность, отчисления в пенсионные и фонды соцстрахования), в отличие от льгот и налоговых кредитов, предоставляются всем налогоплательщикам на равноправной основе и способствуют снижению средней ставки плательщиков, чей доход подпадает под более высокие предельные ставки, тогда как кредиты нейтральны к уровню дохода плательщика.

Исследование опыта системы налогообложения граждан в зарубежных странах показало, что налог на доходы физических лиц имеет прогрессивный характер, широкую систему льгот, скидок, вычетов, сложный и разветвленный механизм взимания. Налогообложение доходов физических лиц гармонизировано с налогами на юридические лица, налогами, удерживаемыми у источника получения дохода, в том числе социальными платежами, налогами на доходы от капитала. Налоги на прибыль корпораций и подоходный налог (налог на доходы физических лиц) во многих странах взаимно дополняют друг друга и различаются лишь в подходах к их администрированию, что способствует упрощению налоговой системы и снижению склонности к занижению налоговых обязательств. Происходит также постепенный переход от шедулярного подхода к налогообложению доходов, полученных из разных источников, к глобальному, при котором все доходы рассматриваются для целей налогообложения в совокупности. Исследование зарубежного опыта начисления и взимания НДФЛ позволяет использовать положительный опыт других стран и совершенствовать налоговое законодательство, подвергающееся значительным изменениям.

Налог на доходы физических лиц влияет на политическую и экономиче-

скую ситуацию в стране, стабильность, перераспределение доходов, определяет выбор между достижением экономической эффективности и социальной справедливости, связанными с понятием как «общественное благосостояние».

Доказано, определение оптимального уровня налогообложения включает в себя установление такой прогрессии подоходного налогообложения, которая обеспечивает максимально возможное общественное благосостояние, то есть минимальные чистые потери общества от налогообложения.

Для налогообложения доходов граждан характерна прогрессивная шкала, что вполне оправданно, если при разработке налоговой политики руководствоваться принципом справедливости.

Принцип вертикальной справедливости подразумевает разумное дифференцирование в налогообложении лиц, имеющих разные возможности для выплаты налогов. Способность к выплате налогов возрастает более высокими темпами, чем доход, состояние или потребление, поэтому на выплату налогов должна уходить все большая часть дохода по мере его увеличения.

Предельная полезность дохода снижается по мере увеличения его размеров, что делает менее болезненным изъятие большего налога у людей с высокими доходами по сравнению с теми, кто имеет низкие доходы.

Библиографический список

1. Налоговый Кодекс РФ. Часть 1 и 2. Н.: Юрайт, 2005.
2. Калицкая Н.К. Налоги на доходы. М.: Финансист, 2004, 184с.
3. Мельгуй А.Э. Лечение работника; как исчислить налог на доходы физических лиц// Главбух.-2001.-№ 9.-С.20-25.
4. Рыбакова Н.К. Проблемы налогообложения в России. М.: Экономика, 2005, 347с.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Консалтинговые и информационные агентства приводят разные данные о количестве сделок по слиянию и поглощению (M&A) в России, но все сходятся во мнении, что за последние три года количество и стоимость интеграционных трансформаций в РФ увеличивается экспоненциально. Специалисты консалтингового агентства «Redeal Group» приводят данные о проведении только в 2004-2005 годах 2355 (1080 в 2004 году и 1275 в 2005 году) M&A сделок в России. Аналитики KPMG говорят о 550 проведенных сделках в 2005 году. По данным журнала «Слияния и поглощения», в 2003 – 2005 г.г. в России зарегистрировано 691 крупная сделка по переходу контрольного или околотрольного пакета акций (долей) от одного собственника к другому.

Наиболее крупные сделки слияний и поглощений традиционно происходили в нефтегазовом секторе. В течение последних двух лет наблюдался значительный рост количества слияний и поглощений среди банков и финансовых компаний. Однако в абсолютных цифрах число слияний и поглощений в банковском секторе в сравнении с отраслями материального производства (металлургической, горнодобывающей и пищевой отраслях и др.) и сферы услуг остается достаточно небольшим.

Всего в 59 случаях M&A (10 %) объектом сделки выступал банк (39 сделок) или финансовая компания (13 сделок). По версии KPMG доля финансового сектора в общем объеме M&A сделок составляет 11%.

Оценочный объем интеграционных и трансформационных сделок в России в целом за 2005 год составил около 32 млрд. долларов США по вер-

сии журнала «Слияния и поглощения», 37 млрд. долларов по версии аналитиков «KPMG» и «Dealogic» и более 59 млрд. долларов по оценке консультантов «Redeal Group». Из них не более 1,8 миллиардов долларов США пришлось на долю финансового сектора. Средняя стоимость сделки в секторе «финансы» в 2005 году (62,5 миллиона долларов США) практически в два раза ниже средней стоимости M&A сделки в экономике России в целом (120,5 миллиона долларов США) по версии журнала «Слияния и поглощения» и практически равна средней стоимости M&A сделки в России, рассчитанной по методике KPMG (69,5 миллиона долларов США). Интересно отметить также тот факт, что средняя стоимость слияния в финансовом секторе в России обходится приблизительно в два раза дешевле, чем в мировой экономике в целом (110 млн. долларов США).

Существенные изменения за последние годы претерпела структура покупателей в M&A сделках. До 2003 года покупателем банка чаще всего выступала финансово- или торгово-промышленная группа, покупающая банк для обслуживания и контроля собственных финансовых потоков. В этот период также очень часто совершались MBO (management buy out) сделки, т.е. выкуп банка собственным менеджментом. Третьим по частоте покупателем банковского бизнеса выступали «финансовые компании» оказывающие услуги по «оптимизации» налогообложения. В конце 2003 и в 2004 год основными покупателями на этом рынке стали крупные российские банки, ФПГ и иностранные банки второго эшелона. В 2005-2006 годах на рынке заметно активизировались крупные финансовые

холдинги и иностранные банки первого эшелона. Около 2/3 инвестиций в прошлом году сделано небанковскими группами инвесторов и зарубежными покупателями. Особенно заметен рост доли иностранных инвестиций — всего за один год их доля в структуре сделок выросла более чем в три раза.

В списке 20 крупнейших M&A сделок с участием иностранных инвесторов в 2004-2006 г. более 25 % приходится на финансовый сектор. По данным аналитиков консалтинговой группы "Vision", в настоящее время иностранные финансовые группы формируют около 1/3 спроса на российские банки. Общая сумма инвестиций иностранных компаний в уставные капиталы российских банков на 1 октября 2005 г. составила 46,119 миллиарда рублей. За 4-й квартал она увеличилась на 64,6%, или на 18,102 миллиарда рублей. По мнению экспертов, потолок присутствия иностранных инвесторов в банковской системе России составляет около 35 % и он будет достигнут, уже к концу 2008 года.

Ценовой разброс сделок купли-продажи, слияний и поглощений российских банков выглядит следующим образом: стоимость 40% всех сделок попадает в категорию до 10 миллионов долларов США, оценка стоимости 32 % находится в диапазоне от 10 до 50 миллионов долларов США, осуществление 28 % слияний и поглощений в финансовом секторе обошлись в сумму более 50 миллионов долларов США.

В первый диапазон цены (сделки стоимостью до 10 миллионов долларов США) в основном попали мелкие региональные и некоторые московские банки, не имеющие узнаваемого имени и с высокой вероятностью наличия проблемных активов.

Региональные банки с действующей филиальной сетью, хорошо узнаваемые в регионах, оценочно стоят от 10 до 50 миллионов долларов США.

Суммы более 50 миллионов долларов США выплачивались за нормально развивающиеся банки, имеющие разветвленную филиальную сеть по стране.

Рассматривая фактическую рыночную стоимость российских банков, можно отметить, что цена, уплаченная за банк в M&A сделке в среднем составляет от 100% до 300 % собственных средств покупаемого банка. При этом иностранные покупатели готовы уплачивать премию в 10-15% больше по сравнению с российскими коллегами. Объясняется это тем, что иностранные инвесторы предпочитают покупать рыночно ориентированные банки среднего размера, с лучшим качеством капитала и большей рентабельностью. Кроме того, иностранные покупатели, обладая возможностью привлекать ресурсы под сделку по низкой стоимости, имеют возможность рассчитывать для себя больший срок окупаемости инвестиций, чем российские инвесторы. Если для россиян срок в 3-5 лет является максимальным периодом окупаемости, то иностранцы ради увеличения доли на рынке готовы ждать 7-10 лет.

Наблюдается значительное искажение неэкономическими и скрытыми факторами стоимости сделок между российскими банками и российскими инвесторами. Сделки по выкупу банков менеджментом обычно совершаются по невысокой цене, как и сделки по передаче активов банка в финансовые холдинги. В случае же приобретения активов иностранцами фактор аффилированности, как правило, не действует, что повышает стоимость сделки.

Самой дорогой M&A сделкой в финансовом секторе России стало приобретение ООО "Дойче банк" 60% уставного капитала ЗАО "Объединенная финансовая группа" (ОФГ). Стоимость сделки не разглашается, но, по оценке независимых экспертов, она составляет более 450 миллионов долларов США. Более 300 миллионов долларов стоило

слияние банковских групп «Уралсиб»-«Никоил» и покупка «Внешторгбанком» контрольного пакета ОАО "Промышленно-строительный банк" (ПСБ, СПб), в сумму более 100 млн. долларов обошлась покупка 100% акций ЗАО «Дельтакредит» французской финансовой группой Societe Generale. Самой дешевой сделкой признана покупка ОАО «Внешторгбанк» 85,8% акций ЗАО «КБ «Гута-банк» всего за 1 млн. рублей. Под залог промышленных активов группы "Гута" ОАО «Внешторгбанк» привлек от ЦБ РФ долгосрочный депозит на \$700 млн. и получил разветвленную филиальную сеть. Несмотря на заявленную сумму сделки в 1 млн. руб., эксперты оценивают стоимость этого актива для ВТБ в \$100 млн. Именно в такую сумму, по их мнению, обошлось восстановление финансовой устойчивости Гута-банка.

Реализация интеграционной трансформации через покупку продажу акций или долей компании является наиболее простым и юридически безопасным способом. В 89% случаев сделка M&A оформлялась именно таким образом, в 9,5% всех сделок произошло поглощение, а в одном случае присоединение. ЗАО КБ "Моснарбанк", присоединившись к ОАО АКБ «Еврофинанс», образовали в 2003 году АКБ «ЕВРОФИНАНС-МОСНАРБАНК» (ОАО).

подавляющее большинство всех сделок попадают под определение «дружественное поглощение», учитывающее интересы всех заинтересованных сторон. В современных российских условиях возможность проведения враждебного поглощения осложняется тем, что финансовая отчетность банков является абсолютно непрозрачной, у акционеров и менеджмента поглощаемого банка до последнего момента сохраняется возможность подбросить «ядовитую пилюлю» (выданный крупный невозвратный кредит, проданные собственные векселя и т.д.). Крупная корпоративная клиенту-

ра зачастую тесно связана с менеджментом банка (часто бывает, что вслед за ушедшим менеджером уходит и клиентура). Кроме этого, определяющим является тот факт, что акции российских банков практически не котируются на фондовых биржах и их скупка чрезвычайно затруднена. Единственным публичным примером попытки недружественного захвата банка через скупку его акций является попытка ИК «Метрополь» в марте 2005 года консолидировать контрольный пакет акций АКБ «Югбанк» (Краснодар). Топ-менеджмент АКБ «Югбанк», которому в общей сложности принадлежало 36,5% акций, предпринял попытку защиты от недружественного поглощения. Однако уже в июне 2005 года ЗАО "Депозитарная компания УралСиб" от имени группы «Уралсиб» сделала предложение, от которого крупные акционеры банка не смогли отказаться. Пакет акций ОАО АКБ «Югбанк» в размере 62,55% был выкуплен группой «Уралсиб» оценочно за 52 миллиона долларов США.

В банковской системе недружественный передел собственности чаще всего происходит по следующему сценарию: на финансовом рынке появляется негативная информация о состоянии банка-мишени (пример – черные списки банков в июле 2004 года), провоцируется отток денежных средств клиентов и закрытие лимитов на межбанковском рынке, также возможна временная задержка возврата кредита от ключевого клиента банка, на этом фоне физические лица, досрочно забирающие свои вклады, многократно усиливают кризис ликвидности банка, а корпоративная клиентура получает заманчивое предложение от конкурентов о переходе на обслуживание в новый банк. Для поддержания ликвидности банк-мишень вынужден заниматься распродажей своих наиболее ликвидных активов. В итоге основные «сокровища короны» (активы, клиентская база и т.д.) «де-факто» оказы-

ваются у захватчика, хотя «де-юре» передела собственности и не происходит. Логичным завершением данной операции является появление «черного» или «серого» рыцаря с предложением о продаже оставшихся активов. Абсолютным минусом и для «агрессора», и для «жертвы» является полностью испорченный гудвилл банка-мишени и его разрушенный брэнд. Более скрытой и мягкой формой давления при организации попытки враждебного поглощения является воздействие на акционеров и менеджмент банка через регулирующие и контролирующие структуры, когда «захватчик» и «жертва» понимают, что грядущие проверки банка выявят целый ряд серьезных нарушений ведущих к банкротству банка, однако на открытый рынок эта информация не попадает.

Для понимания мотивов проведения интеграционных трансформаций в банковском секторе России необходимо понимание как макроэкономических, так и микроэкономических причин.

Макроэкономические мотивы интеграционных трансформаций определяются состоянием экономики в целом и банковской системы России, в частности, перспективой вступления России в ВТО, а также стратегией развития банковской системы, разработанной ЦБ РФ. Согласно этой стратегии, в России в настоящее время существует избыточное количество банков. На 01.12.06 в России зарегистрировано 1345 банковских организаций, из них действующих – 1189, в том числе 46 небанковских кредитных организаций, 1210 банков. Из них лицензию на работу со средствами населения имеет 921 банк. 52 банка полностью принадлежат иностранному капиталу, а в 13 иностранцы владеют контрольным пакетом.

Такое количество банков, по мнению ЦБ, избыточно, эксперты считают, что в ближайшие несколько лет вероятно уменьшение количества банков до 500-600 при этом реальными иг-

роками на финансовом рынке России останутся не более полусотни банков. Если в 2004 году Банк России отозвал лицензии всего у двух финансовых учреждений, то в 2005 правом заниматься банковской деятельностью лишились уже 14 организаций, а в 2006 году уже более 60 банков. Уменьшение количества действующих банков и многочисленные запретительные барьеры при регистрации новых способствуют росту стоимости и числа M&A сделок в финансовом секторе.

Вторым фактором, стимулирующим развитие и капитализацию рынка M&A сделок с банками, является ужесточение нормативных требований к действующим банкам. Создание системы страхования вкладов (ССВ) позволило разделить банки на две категории качества. К первой категории относится 931 банк, вошедший в систему страхования вкладов, ко второй более 300 банков, по тем или иным причинам не вошедших в ССВ. Участие банка-мишени в системе страхования достаточно сильно повышает стоимость проведения сделки по слиянию/поглощению. По мнению специалистов консалтинговой компании «Whales Group», специализирующейся на купле – продаже банковских лицензий и слияниях и поглощениях российских банков, спрос на лицензии банков, вступивших в ССВ, наиболее высок. Требование об увеличении минимального уставного капитала банка до 5 миллионов евро невыполнимо для большинства российских банков. Две трети российских банков имеют уставный капитал менее 3 миллионов евро, капитал около 160 кредитных организаций колеблется в диапазоне 3-5 миллионов евро. Учитывая все возрастающие требования рынка и регулирующих органов к стандартам банковского бизнеса, считаем, что возможность сохранения рентабельного бизнеса для банков с капиталом менее десяти миллионов евро в перспективе 2-3 лет практически равна нулю. Требования

ние ЦБ о необходимости перехода российских банков на международные стандарты отчетности (МФСО) также стимулирует консолидацию банковского сектора и увеличение его инвестиционной привлекательности. Кроме этого для облегчения концентрации банковских активов ЦБ и Министерство финансов упрощают процедуру слияния и поглощения банков, требуют обязательного раскрытия информации о реальных владельцах кредитных организаций и смягчают условия участия нерезидентов в уставных капиталах российских банков.

Высокие цены на нефть и рост ВВП также способствуют росту объемных показателей и капитализации этого сегмента рынка. Коэффициент корреляции роста ВВП и роста стоимости интеграционных сделок составляет около 80%.

Немаловажным стимулом интеграционной активности является резкий рост объемов потребительского розничного кредитования и рост личных состояний граждан РФ. Основные крупные слияния и поглощения в 2007-2008 годах ожидаются именно в среде розничных банков.

Микроэкономические мотивы проведения сделки по слиянию/поглощению банка в каждом конкретном случае, несомненно, свои, но в целом все они вытекают из макроэкономических тенденций. Основными причинами проведения интеграционных трансформаций банков и финансовых компаний являются: получение банковской лицензии, позволяющей оказывать банковские услуги или иных разрешительных документов (например, покупка банка, входящего в ССВ, под развитие розничного направления), расширение филиальной сети и территориальная экспансия на новые географические рынки, создание банковских холдингов и повышение капитализации, использование слияний и поглощений для получения новых клиентов.

Исходя из конкретных задач инвестора, возникают определенные индивидуальные требования к банку-мишени и определяется инвестиционная стоимость проекта. Например, при покупке «голой» лицензии наличие у банка мишени клиентской базы, ссудного портфеля, реального уставного капитала и других активов является явным недостатком, увеличивает инвестиционные риски и снижает стоимость сделки. По мнению большинства участников рынка, хороший банк по цене «голой» лицензии продавать не будут, а вероятность получить «ядовитую пилюлю» при покупке плохого банка чрезвычайно высока. В связи с этим банки с незначительной клиентской базой (менее 15 000 клиентов) и ссудным портфелем менее 20 миллионов долларов не могут рассматриваться как бизнес и почти не находят спроса.

В тех случаях, когда покупается реальный бизнес, на первый план выходит оценка профессиональной квалификации персонала, качества менеджмента, уровня используемых технологий и других факторов, обеспечивающих конкурентоспособность банка. Качество управления и профессионализм персонала оцениваются в ходе предварительного аудита банка. Однако, в связи с тем, что принятие акционерами банка-мишени решения о продаже бизнеса зачастую связано с неэффективными методами управления, статистика показывает, что каким бы мягким и дружественным ни было слияние или поглощение банков, через год после смены акционеров в банке остается работать не более 20% менеджеров старой управленческой команды.

Возможность интеграции клиентской базы банка-цели после проведения M&A сделки также является одной из ключевых задач новых собственников. В связи с этим крупные розничные банки с размытой, слабо волатильной клиентской базой являются более привлекательными для проведения

слияний, чем инвестиционные банки. Особенно остро проблема интеграции клиентской базы возникает при покупке регионального банка. Дорогая ресурсная база небольших местных банков подвигает их к проведению высокорисковой кредитной политики, а система оценки рисков корпоративных клиентов в корне отличается в региональных, крупных московских и, тем более, в западных банках. Опросы менеджмента, проведенные через год после свершившегося слияния, показывают, что более 40% банков потеряли более 20% клиентской базы в связи с поглощением.

Подводя итоги, можно выделить несколько основных тенденций и перспектив этого сегмента рынка:

1. Основным фактором, повышающим стоимость коммерческого банка, является наличие развитой филиальной сети, прозрачной отчетности и качественных банковских, особенно розничных, технологий.

2. В ближайшей перспективе количество банков в России будет значи-

мо уменьшаться, а стоимость M&A сделок в этой области расти. Спрос на банки, вероятно, будет опережать предложение в несколько раз.

3. Сделки в нижнем сегменте этого рынка станут более рискованными и менее популярными. Основные сделки по слиянию и поглощению будут проходить среди крупных региональных и средних московских банков.

4. В 2007-2008 году нас, вероятно, ожидают всего несколько сделок в сегменте первой десятки крупных российских банков. Акционеры крупных российских банков («топ двадцать») с большим удовольствием будут предлагать на продажу небольшие, неконтрольные доли собственности в этих банках.

5. Риски, связанные с выборами 2008 года, не оказывают значимого влияния на потенциальных иностранных покупателей российских банков.

Таковы основные тенденции рынка M&A в России в ближайшие годы.

Ю.В. Лахно

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЫНКА АКЦИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Для качественного изменения экономического роста, наблюдаемого в течение нескольких лет в нашей стране, основанного на сырьевой, то есть экстенсивной составляющей, необходимы инвестиции в инновации и обновление основных средств во всех без исключения секторах экономики. В России, по данным Федеральной Службы Государственной Статистики, предприятия в качестве основного источника инвестиций используют собственные средства – нераспределённую прибыль и амортизацию, но, как правило, этих средств недостаточно для финансирования

дальнейшего развития компании. Расширить инвестиционные возможности предприятию позволяют привлечённые средства. Доминирующие ранее средства бюджетов и внебюджетных фондов сокращаются, а банковские кредиты хоть и становятся более доступными, но не имеют существенной доли в инвестициях в основной капитал.¹

¹ По данным ФСГС, в 2006 г. 87% респондентов использовали собственные средства в качестве источника финансирования инвестиций в основные средства, 40% воспользовались кредитами и займами.

В последнее время важным элементом инвестиционного процесса в стране, по данным Экспертного института, становится рынок ценных бумаг, который постепенно начинает выполнять одну из главных функций - трансформацию сбережений в инвестиции.¹

Чем же характеризуется современное состояние российского рынка акций и какие возможности для развития этот сегмент рынка ценных бумаг предоставляет российским предприятиям?

Для начала отметим, что в условиях глобализации рынок акций российских компаний необходимо рассматривать как совокупность двух сегментов: внутреннего и внешнего. Внутренний рынок акций организуется такими фондовыми биржами, как: РТС, ММВБ и «Санкт-Петербург». Внешний рынок функционирует на Нью-Йоркской фондовой бирже, Лондонской фондовой бирже и других зарубежных биржах.

Обобщающим показателем масштабов рынка акций является капитализация, то есть совокупная курсовая стоимость акций, имеющих листинг на фондовых биржах. За последние пять лет капитализация российских предприятий увеличилась на 577,81% и составила по состоянию на 18.06.2007г. 25525,17 млрд. рублей.² Значительное увеличение капитализации российского рынка в 2006 г. обусловлено действием двух факторов: ростом котировок ценных бумаг и массовым выходом новых компаний на биржевые площадки. При этом второй фактор имеет существенное значение для нашего рынка, который относится к развивающимся рынкам.

Необходимо уточнить, что более половины капитализации российского фондового рынка обеспечивают шесть компаний: Газпром, ЛУКОЙЛ, РАО

«ЕЭС России», Роснефть, Сургутнефтегаз и Сбербанк. Прирост капитализации финансового сектора и сектора розничной торговли остается незначительным, кроме этого наиболее ликвидная их часть поглощается иностранными компаниями, таким образом, сдерживается рост капитализации российских компаний.

Несмотря на положительную динамику, Россия значительно уступает развитым странам по таким показателям, как: капитализация, количество эмитентов, соотношения размеров капитализации к ВВП, соотношение между эмиссией акций и валовыми инвестициями.³ В значительной степени это связано с относительно малой долей свободно торгуемых акций. Как правило, крупные акционеры компаний в условиях роста их капитализации стремятся избежать, во-первых, появления в совете директоров представителей других влиятельных акционеров, а во-вторых, недружественного поглощения.

В течение 10 лет главным структурообразующим сегментом российского фондового рынка был недооцененный сырьевой сектор экономики. По итогам 2005 года относительная стоимость российских акций, по данным МФФ, стала выше, чем в среднем по развивающимся рынкам - 15,8 и 15,0 соответственно. А по итогам первого полугодия 2006 г. в России - 17,4, а по всем развивающимся рынкам - 14,1.⁴

Сильная зависимость российского рынка акций от изменения международных потоков капитала не делает его привлекательным ни для российских, ни для иностранных инвесторов. Иностранцам он не обеспечивает надлежащей диверсификации, поскольку динамика российского фондового рынка повторяет динамику других развивающихся

¹ Ясин Е. Инвестиционный климат в России. // Общество и экономика.-2006.-№5.-с.29.

²[Электронный ресурс] – www.investfunds.ru

³ Мировой фондовый рынок и интересы России. / [отв. Ред. Д.В. Смыслов] – М.: Наука, 2006. – с.82-95.

⁴ Данилов Ю. Центр развития фондового рынка.

ся рынков, в то время как для отечественных участников он чрезмерно рискован и оторван от внутренней экономической жизни страны.

Эту черту нашего рынка нельзя сразу устранить. Иностранные фонды, инвестирующие в Россию, управляют крупным долгосрочным капиталом. Чтобы уравновесить рынок, на российской стороне должны присутствовать примерно равные по инвестиционному потенциалу участники. В России еще есть резервы по привлечению внутренних сбережений на рынок акций и облигаций, тем более, что благоприятная конъюнктура на внешних рынках традиционно российских товаров обеспечивает приток денег в страну, которые должны включаться в инвестиционные циклы. В этой связи отметим «народное» IPO «Роснефти», в ходе которого частные лица приобрели акции на сумму свыше \$750 млн.¹ Увеличению количества частных инвесторов также способствовали публичные размещения в 2007 г. акций ВТБ и Сбербанка.

Выходом из сложившейся ситуации может стать одновременное расширение инвестиционной базы и наращивание количества эмитентов - ведь диверсификация рынка будет сглаживать колебания котировок бумаг двух-трех компаний. Но прежде чем российские эмитенты придут на внутренний рынок, предстоит создать им благоприятные условия для размещения на отечественном рынке ценных бумаг. По мере того как условия работы на российском рынке будут приближены к западным стандартам, на него будет приходиться все больше иностранных инвесторов.

На современном этапе мы уже можем говорить об определенных успехах в развитии инфраструктуры рынка ценных бумаг и совершенствовании нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы, но,

¹ [Электронный ресурс] - www.MarketAnalysis.ru

несмотря на это, более 1000 открытых акционерных обществ с объемом продаж более 50 млн. долларов в год нигде не представили своих акций,² что свидетельствует о сохраняющемся недоверии собственников предприятий к инструментам финансового рынка.

В этой связи необходимо выделить некоторые возможности использования рынка акций для развития российских предприятий.

Во-первых, с помощью механизма рынка акций предприятия могут различными способами, исходя из возможностей и стратегии развития, привлекать инвестиционные ресурсы.

Одним из наиболее эффективных, но вместе с этим дорогостоящим способом привлечения средств является размещение акций на фондовой бирже. При этом может осуществляться первичное публичное размещение, публичные доразмещения, публичные продажи акций действующим акционерам, а также частичные размещения среди ограниченного круга инвесторов.

Среди всех перечисленных способов первичное публичное размещение (IPO) получило наибольшее распространение, в то время как, по данным Thomson Financial, в I квартале 2004 года доходы от доразмещения акций составили более 80 млрд. дол., от размещения конвертируемых облигаций – 24 млрд. дол., и от IPO – 22 млрд. дол.³

Почему же IPO считается лучшим способом увеличения акционерного капитала? Основным стимулом для проведения IPO, по мнению западных исследователей, является желание увеличить собственный капитал компании и создать публичный рынок, на котором основатели компании и держатели акций смогли бы конвертировать часть

² Никонова И.А. Ценные бумаги для бизнеса: Как повысить стоимость компании с помощью IPO. М.: Альпина Бизнес Бук. – 2006.-с.104.

³ Пензин К.В. На пути к российским IPO.// Деньги и кредит. – 2005. - №6. – с.52.

своего состояния в денежные средства в будущем.¹ К тому же в результате формирования публичного рынка компании могут существенно повысить свою инвестиционную привлекательность.

История IPO российских компаний началась в 1996г. с размещения АДР третьего уровня компанией «ВымпелКом», затем первичное размещение своих акций осуществили «МТС» и «Вимм-Билль-Данн», компания «Стальная группа «Мечел». Более быстрыми темпами развитие рынка IPO началось в 2004 году, когда было проведено пять размещений совокупным объёмом 620 млн. дол.²

В 2005 г. уже было проведено 15 размещений объёмом более 4млрд. дол., а в 2006 году 20 российским компаниям в ходе первичного публичного размещения удалось привлечь более 17 млрд. дол.³

Отметим, что процедуру IPO осуществили крупные российские компании, относящиеся к сырьевому сектору российской экономики и имеющие высокий уровень капитализации.

В текущем году ожидаемый общий объём IPO составит около 30 млрд. дол.⁴ Кроме этого, состав компаний, которые провели IPO в 2006 году и в начале 2007г., свидетельствует о том, что на смену «сырьевой» отрасли приходит банковский сектор, энергетика, недвижимость, автомобилестроение, химическая промышленность, розничная торговля, что в целом для российской экономики является положительным знаком.

Постепенно IPO становится актуальным и для средних российских предприятий. Привлечённые российскими компаниями в процессе IPO

средства были направлены на погашение задолженности, развитие производства, приобретение акций и брендов, выплаты акционерам.⁵

Но из-за того, что, с одной стороны, российский рынок не в состоянии обеспечить крупномасштабные сделки, а с другой, размещение на зарубежных биржах позволяет повысить узнаваемость компании и определяет количество и качество инвесторов, большинство крупных размещений российских компаний было проведено на Лондонской и Нью-Йоркской биржах.

Вместе с этим перспективы отечественных площадок - ММВБ и РТС представляются позитивными. В настоящее время выход на биржу в России обходится, по данным ФБ ММВБ, в 23,5 тыс. дол., а за рубежом 240-410 тыс. дол. Кроме того, по мнению старшего советника по экономике Центра развития фондового рынка Ю.Данилова, акции компании, которые провели IPO на внутреннем рынке, активно поддерживаются в периоды падения внешних рынков внутренним спросом, так как местные компании хорошо известны отечественным инвесторам. С уменьшением интереса к российским компаниям на Западе размещение акций внутри России станет не менее привлекательным, как и IPO в Лондоне. Кроме того, интересы российских инвесторов, а вместе с ними и интересы российских фондовых бирж защищает и ФСФР, запретившая российским эмитентам проводить IPO только за границей.⁶

Кроме защитных действий, происходит также и стимулирование развития российских фондовых бирж (заим-

¹ Ritter J., Welch I. Review of IPO Activity? Pricing and allocations.//The journal of Finance. 2002.Vol. 4 August. p.1795-1828.

² Сторчак А.Ю. Финансирование инвестиций российскими компаниями путём IPO – Автореферат, М – 2006г. – с.15.

³ [Электронный ресурс] – www. Iprocongress.ru

⁴ Центр развития фондового рынка

⁵ Никонова И.А. Ценные бумаги для бизнеса: Как повысить стоимость компании с помощью IPO. М.: Альпина Бизнес Бук. – 2006.-с.197.

⁶ Положение о порядке выдачи Федеральной службой по финансовым рынкам разрешения на размещение и (или) обращение эмиссионных ценных бумаг российских эмитентов за пределами Российской Федерации. Приказ ФСФР РФ от 18.04.2006 №06-42ПЗ-Н

ствуется при этом успешный опыт западных бирж): в рамках РТС и ММВБ созданы площадки, предназначенные для размещения и обращения ценных бумаг эмитентов небольшой и средней капитализации, - сектор инновационных и быстрорастущих компаний.

В целом же организация эффективной площадки для развивающихся компаний на российском организованном рынке ценных бумаг требует чуткой и тонкой работы по гармонизации интересов всех потенциальных участников процесса подготовки, организации выхода и обращения акций молодых российских компаний на местном биржевом рынке.

Альтернативой IPO при привлечении иностранных инвестиций является обратное поглощение уже существующей американской или европейской публично торгуемой компании-оболочки.

Технология обратного поглощения, так же, как и IPO, способствует, во-первых, повышению капитализации компании, а во-вторых, обеспечивает получение доступа к иностранным инвестициям. Выход компании на фондовый рынок США или ЕС позволяет создать эффективный и низкокзатратный механизм привлечения долгосрочного финансирования для реализации масштабных инвестиционных проектов.

После привлечения инвестиций на фондовом рынке взаимодействие компании и рынка фактически начинается. Для успешной работы компания должна разработать долгосрочную концепцию использования инструментов рынка ценных бумаг. Ведь это позволит максимизировать прибыль от операций с собственными ценными бумагами и создать благоприятные условия размещения дополнительных пакетов акций. Именно операции с акциями на вторичном рынке свидетельствуют об инвестиционной привлекательности компании как для стратегических инвесторов, так и для

портфельных. На современном этапе вторичный рынок акций российских эмитентов недостаточно эффективно функционирует: как отмечалось выше, основной объём сделок на российских фондовых биржах связан с несколькими «голубыми фишками». В этой связи необходимо отметить, что российским компаниям необходимо уделить особое внимание улучшению собственного финансового состояния и оптимизации дивидендной политики, обеспечению соблюдения прав акционеров и раскрытию информации о деятельности, состоянии и планах эмитента.

В-вторых, рынок акций предоставляет возможность контролировать собственность посредством приобретения акций предприятия, и, таким образом, покупатель может увеличить свою долю на рынке, выйти на новый рынок, диверсифицировать бизнес и в результате повысить эффективность своей деятельности. Покупка акций является одним из методов реорганизации акционерного общества, которая может осуществляться в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования (слияния и поглощения).

Приобретение контроля над успешной компанией ещё не гарантирует высокого результата: необходимо осуществлять не только предварительный анализ эффективности интеграции, но и составлять прогноз дальнейшего развития и осуществлять мероприятия по поддержанию полученного в результате реорганизации эффекта синергии.

Хотя в России реорганизация связана со значительными рисками, количество сделок по слиянию и поглощению как внутри страны, так и с участием иностранных компаний постоянно увеличивается. По данным проекта Mergers.ru, по сравнению с 2001 годом число сделок в 2006 году возросло в 3 раза и составило 1393, а стоимость сделок возросла в 4,5 раза и составила 56342 млн. дол. От объёма ВВП в 2006г.

это составило 5,8%. Для сравнения доля IPO составила 1,8%.

Рассматривая отраслевую структуру сделок по слияниям и поглощениям, отметим, что долгое время наибольшее количество сделок осуществлялось в нефтегазовом, металлургических и пищевом секторах. В 2006 году наблюдались позитивные изменения в части роста количества сделок среднего размера и увеличения активности в таких отраслях, как торговля и финансы, но если сравнивать стоимостное выражение этих сделок, то лидером остается металлургический комплекс.¹

Региональная экспансия является одной из наиболее популярных стратегий среди сделок по слиянию и поглощению в России. Во многих отраслях несколько крупных игроков рассматривают объекты в регионах для приобретения в целях развития бизнеса и увеличения доли рынка. Данная стратегия широко используется в розничной торговле, телекоммуникациях, финансовом секторе и др.

Выход на западные рынки наиболее характерен для таких развитых отраслей, как нефтегазовая, металлургическая и горнодобывающая, а также телекоммуникационная. Ведущие компании заинтересованы в приобретении активов за рубежом в целях выхода на новые рынки, получении доступа к существующей клиентской и ресурсной базе, приобретении технологических новшеств и повышении качества своей продукции.

Что касается качественной составляющей процессов слияния и поглощения, то среди различных стратегий преобладают сделки, связанные с полным приобретением, консолидацией и влиянием, кроме этого российские предприятия предпочитают интеграцию с партнёрами, действующими на одном рынке.²

¹ [Электронный ресурс] - www.majournal.ru/rating.

² [Электронный ресурс] - www.Mergers.ru

Также следует отметить, что сделки по слиянию и поглощению с иностранным участием продолжают играть существенную роль на российском рынке акций, тем самым опосредованно влияют на инвестиционный процесс в реальном секторе экономики.

В-третьих, рынок акций позволяет компаниям формировать собственный портфель ценных бумаг, и, таким образом, предприятия могут получать прибыль от размещения временно свободных денежных средств. При этом компании могут заниматься этим самостоятельно, создавая фондовый отдел, либо воспользоваться услугами управляющих компаний.

По данным Банка России, за последние пять лет объём накопленных зарубежных инвестиций наших компаний вырос почти в семь раз, до 140 млрд. дол. Стремление российских компаний к зарубежным инвестициям объясняется несколькими факторами, среди которых можно выделить: получение новых рынков сбыта, расширение сырьевой базы, преодоление тарифных и нетарифных ограничений, диверсификацию своей деятельности, получение дополнительных конкурентных преимуществ. В то же время обладание прозрачными зарубежными активами способствует увеличению привлекательности компании для иностранных инвесторов.

Таким образом, рынок акций предоставляет значительные возможности для развития российских предприятий, но реализация их во многом зависит, во-первых, от увеличения доверия акционеров российских компаний к инструментам рынка ценных бумаг, а во-вторых, от эффективности государственного регулирования и поддержки рынка, направленных на реформирование инфраструктуры, упрощение выпуска и обращения ценных бумаг, а также повышение конкурентоспособности институтов фондового рынка.

РАЗДЕЛ 3. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ И АУДИТ

Н.Н. Хахонова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Управленческий учет – это система внутреннего оперативного управления, основной целью которой является обеспечение менеджеров предприятия всей необходимой им информацией для принятия оптимальных управленческих решений. Бухгалтерский или финансовый учет не обеспечивает информацией стратегию и тактику внутреннего управления предприятием. Для управляющих всех уровней необходим значительный объем оперативной информации, которую в силу своей специфики не может представить финансовый учет. Кроме того, финансовый учет готовит информацию для внутренних и внешних пользователей на базе единых правил ведения.

Основными задачами управленческого учета является организация информационных процессов и формирование баз данных для:

- мониторинга текущего состояния предприятия и его подразделений;
- оперативного планирования и регулирования деятельности предприятия и его подразделений;
- расчета экономических регуляторов;
- анализа и оценки деятельности предприятия и подразделений;
- формирования внутрифирменной и внешней финансовой отчетности предприятия.

В управленческом учете информация о движении денежных средств позволяет лицу, принимающему решение, контролировать и регулировать прямые и косвенные денежные потоки, определять структуру использования

денежных средств. Немаловажное значение руководителя имеет информация идентификации (установления на основе документального определенного факта) не только участков и направлений расходования денежных средств, но и ведения суммарного учета движения средств в разрезе лиц, разрешающих и производящих денежные операции.

Состояние денежных потоков в общем случае отражает состояние финансов организации в целом.

Исходя из этого, считаем: одним из важных моментов управленческого учета движения денежных средств является получение ответа на вопрос, способна ли текущая операционная деятельность генерировать денежные средства. Определяется это путем расчета чистого денежного потока, определяемого как все денежные поступления минус все затраты или остаток денежных средств на конец отчетного периода минус остаток денежных средств на начало отчетного периода.

Необходимо при принятии управленческих решений обратить внимание на то, что даже, если чистый денежный поток по организации в целом положительный, это еще не гарантирует полного благополучия. В любом случае необходимо проанализировать денежные потоки, возникающие от операционной деятельности (то есть от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг, сдачи имущества в аренду и иной деятельности, направленной на извлечение прибыли). Целесообразно сделать такой анализ не только по предприятию в целом, но и по отдельным

его структурным подразделениям и видам деятельности (видам выпускаемой продукции).

При регулировании денежных потоков необходимо включить в анализ временные характеристики, т. е. учитывать отложенные платежи, проводить не только анализ текущего движения денежных средств, но прогнозировать их на необходимый период времени (будущие периоды по времени). Такая корректировка не предусмотрена в общеизвестных формулах расчета денежных потоков и правилах ПБУ, однако, она необходима как один из элементов управленческого учета.

Отсюда следует, что управленческий аппарат должен владеть совокупностью стандартных алгоритмов (или заданных и оговариваемых в документах об учетной политике организации) управления денежными потоками. Учитывая специфический характер возникновения потребности в денежных средствах, их приток, характер, в управленческом учете создают совершенно иные требования формирования информационной базы движения денежных потоков. Это, прежде всего, временные интервалы, как измерения, так и построения расчетных коэффициентов, характеризующих с позиций управления определенное состояние денежных потоков, соотнесенных к определенным производственно-хозяйственным процессам.

Как правило, количество денежных средств, которое необходимо для ведения производственно-хозяйственной деятельности, зависит не только от специфики производства (ресурсоемкости, длительности производственного цикла, длительности цикла продаж и т. п.), но и в не меньшей степени от знаний управленческим персоналом предметной области, а также умения ими разумно распорядиться.

Чтобы управление деньгами было эффективным, при планировании денежных доходов и расходов и анализе

использования денежных средств необходимо учитывать и текущие активы, которые могут быть обращены в денежные средства в короткий срок. К ним относятся материальные ценности и краткосрочные финансовые вложения.

Однако возможность обращения этих активов в денежные средства имеет элемент неопределенности. Если суммовой учет этих средств является предметом финансового учета, то такие понятия, как ликвидность, ценность их с позиций повторного обращения или обмена являются объектом управленческого учета.

На практике выделяют три основные разновидности управленческого учета в зависимости от степени готовности предприятия.

1. Систему управленческого учета с функциональной ориентацией (такая система предполагает выделение управленческого учета снабженческо-заготовительной, производственной, финансово-сбытовой, организационной деятельности и т.д.).

2. Систему управленческого учета с ориентацией на бизнес-единицы.

3. Систему управленческого учета с ориентацией на процессы (разрабатывается, как правило, системными интеграторами).

Выбор конкретной системы - прерогатива первых руководителей. Наиболее эффективной представляется последняя разновидность, но она требует достаточно высокой степени готовности персонала и существенных первоначальных единовременных вложений.

Исходя из анализа научных трудов зарубежных и отечественных авторов (Друри К., Кавериной О.Д., Мишина Ю.А., Николаевой О.Е., и др.), можно сделать вывод, что предметом управленческого учета является производственная деятельность центров ответственности (сегментов организации), поэтому иногда управленческий учет называют учетом по центрам от-

ответственности, или сегментарным учетом. Однако отождествлять эти понятия неправомерно, поскольку сегментарный учет является лишь важнейшей составляющей управленческого учета. В экономической литературе сегментарный учет определяется как управленческий учет по центрам ответственности (отдельных структурных подразделений) организации, что отождествляет понятия сегменты бизнеса и центров ответственности отдельных структурных подразделений.

На наш взгляд, понятие управленческого учета значительно шире, поскольку охватывает широкий спектр производственной, финансовой, инвестиционной деятельности организации, основанной на планировании, контроле и оценке совокупной деятельности отдельных структурных подразделений.

Организации бухгалтерского учета по центрам ответственности посвящено множество работ отечественных и зарубежных авторов (Ивашкевич В.Б., Вахрушина М.А., Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж., Шеремет А.Д.). Каждый автор дает свое определение центра ответственности.

Вахрушина М.А. понимает под центром ответственности «структурное подразделение организации, во главе которого стоит руководитель (менеджер), контролирующий в определенной для данного подразделения степени затраты, доходы и средства, инвестируемые в этот сегмент бизнеса»¹.

Хорнгрен Ч.Т. и Фостер Дж. определяют центр ответственности как «сегмент организации, менеджеры которого подотчетны за определенный участок работы»².

¹ Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов.-2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002. -12 с.

² Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 1995. -146 с.

Центр ответственности определяется Ивашкевичем В.Б. как область деятельности наделенного правами и обязанностями руководителя определенного уровня управления, то есть - это подразделения, по которым имеется возможность учесть выполнение их менеджерами установленных администрацией обязанностей. В распоряжении руководителей таких подразделений имеются материальные, денежные и трудовые ресурсы, за эффективность использования которых они несут ответственность. Центры создаются на основе существующей линейно-функциональной структуры управления, на базе функциональных отделов и служб предприятия³.

Таким образом, в экономической литературе под центром ответственности понимается структурное подразделение организации, во главе которой стоит руководитель, контролирующий в определенной для данного подразделения степени затраты, доходы и средства, инвестируемые в этот сегмент бизнеса. В связи с этим, мы считаем, что под центром ответственности следует понимать структурные единицы, созданные на базе отделов аппарата управления, которые осуществляют контроль и регулирование финансовых потоков, а также определение направлений расходования денежных потоков.

В управленческом учете выделяют четыре типа центров ответственности:

- центры затрат;
- центры доходов;
- центры прибыли;
- центры инвестиций.

В основе данной классификации центров ответственности лежит критерий финансовой отчетности их руководителей, определяемой широтой предоставленных им полномочий и полнотой возложенной на них ответственности. Формирование центров затрат сле-

³ Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. - М.: Экономист, 2003. - 56 с.

дует осуществлять на основе изучения и анализа организационных и технологических особенностей организации.

Центр затрат характеризуется наименьшей ответственностью руководителя, который несет минимальную ответственность за полученные результаты, а отвечает лишь за произведенные затраты. При определении структурного подразделения центра ответственности как центра затрат, в условиях промышленного производства необходимо учесть следующие моменты:

а) центр затрат должен являться отдельной сферой ответственности в рамках всей организации;

б) центр затрат должен объединять приблизительно однотипные рабочие места, связанные с издержками однотипного характера, что позволит определить совокупность факторов, влияющих на величину расходов по носителям затрат;

в) все издержки по их видам должны списываться на центр затрат;

г) центры затрат работают в двух направлениях: получение максимального результата при заданном уровне вложений либо доведение вложений до минимума при достижении заданного результата.

Издержки, учитываемые и планируемые для центра затрат, являются прямыми, и их учет представляет собой горизонтальную структуру затрат, что позволяет осуществить эффективный контроль за их целесообразностью и формированием.

Подобный подход к выделению центров затрат позволит организовать управленческий учет основных направлений оттока денежных средств данного подразделения и даст возможность адекватно планировать предполагаемые оттоки при составлении бюджета денежных средств как по центрам затрат, так и по предприятию в целом.

Центр доходов – это центр ответственности, менеджер которого от-

вечает за получение доходов, но не несет ответственности за издержки.

Учитывая изученный опыт российских промышленных предприятий, можно сделать вывод о том, что данный тип центров ответственности характерен для российских предприятий, имеющих сложную многоуровневую структуру управления (холдинги).

Для центров доходов наиболее актуально выделить в качестве одного из основных показателей оценки эффективности функционирования возможность генерировать денежные притоки. Подобный подход обеспечит возможность более достоверно планировать ожидаемые денежные поступления и использовать полученные данные при разработке бюджета денежных средств как в разрезе центров доходов, так и по предприятию в целом.

Центр прибыли – это сегмент, руководитель которого отвечает одновременно как за доходы, так и за затраты своего подразделения. При выделении в структуре предприятия центров прибыли возникает возможность разработки бюджета движения денежных средств в разрезе притоков и оттоков по конкретному подразделению. Это обеспечит возможность использовать, наряду с показателем прибыльности, и показатель обеспеченности собственными денежными средствами, позволяющий оценить уровень самофинансирования данного подразделения.

Центр инвестиций – сегменты организации, чьи менеджеры не только контролируют затраты и доходы своих подразделений, но и следят за эффективностью использования инвестированных в них средств. Осуществление инвестирования денежных средств данного подразделения обеспечивается и бюджетом движения денежных средств, и планом капитальных вложений. Соответствие данных бюджетов друг другу является залогом сохранения финансо-

вой устойчивости как данного подразделения, так и предприятия в целом.

Деление организации на центры ответственности и их ранжирование называют организационной структурой предприятия, именно от ее построения зависит организация бухгалтерского управленческого учета денежных потоков. Организационная структура фирмы предполагает деление предприятия на отдельные подразделения и службы (центры ответственности), для распределения между ними функций по решению задач, поставленных администрацией в ходе производственной деятельности с целью достижения конечных результатов.

Как правило, промышленные организации в своей структуре имеют отдел маркетинга (отдел сбыта), который с точки зрения выделения центров ответственности можно рассматривать как центр доходов, а наличие торговой точки (магазина розничной торговли) или торговой компании (оптовая торговля) позволяет обозначить данный объект как центр прибыли. Центр инвестиций на сегодняшний день в рамках промышленных предприятий выделить достаточно затруднительно, поскольку контроль за инвестированием средств в структурные подразделения осуществляется не одной, а несколькими службами организации (служба планирования и экономического анализа, отдел капитального строительства, бухгалтерская служба). На наш взгляд, такой подход к выделению центров ответственности затрудняет оценку эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов по отдельным структурным подразделениям, что, в свою очередь, затрудняет принятие эффективного управленческого решения при освоении новых видов выпускаемой продукции или новых рынков сбыта.

Таким образом, понятие центра ответственности в рамках системы управленческого учета заключается в

том, что эта бухгалтерская система обеспечивает отражение, накопление и анализ представления информации о затратах и конечных результатах, позволяет оценивать и контролировать результаты деятельности структурных единиц и конкретных менеджеров.

Учет по центрам ответственности возможен при наличии следующих условий:

- крупное предприятие действует как единое целое;
- функционирует параллельно с традиционной системой бухгалтерского учета;
- только при условии, что на предприятии четко определены сферы ответственности в системе внутрифирменного управления.

Учет по центрам ответственности выполняет следующие функции:

- удовлетворение информационных потребностей внутрифирменного управления;
- создание информационного противовеса той свободе действий, которая предоставлена менеджерами центров ответственности в целях обеспечения баланса на предприятии в целом.

В основу системы учета по центрам ответственности положены следующие принципы:

- 1 определение контролируемых статей затрат и поступлений при условии их возможного контролирования менеджером;
- 2 персонализация учетных документов (реквизиты - Ф.И.О. менеджера);
- 3 составление менеджером центра ответственности смет (бюджетов) на определенный период и представление отчетности по фактическим затратам и результатам в разрезе смет (бюджетов).

Содержание отчетности, специфика инструментов, методов, применяемых в системе учета и отчетности по центрам ответственности, зависят от статуса предприятия (центра ответственности). Информационной базой сис-

темы контроля и учета по центрам ответственности является их внутренняя отчетность.

Финансовое управление и бухгалтерия концентрируются в соответствующих центрах ответственности, отвечающих за:

- 1) формирование информации о совокупном объеме денежных потоков;
- 2) формирование информации о денежных потоках по видам деятельности организации.

Кроме выделенных центров ответственности могут быть образованы и другие, не вошедшие в состав центров ответственности. Так, возможен и вариант выделения отдельного центра ответственности, обеспечивающего контроль за поступлением и расходованием денежных средств. При этом важно избегать совмещения ответственности за использование финансовых ресурсов различных по назначению в одном центре.

Центры ответственности структурного вида охватывают всю совокупность финансовых потоков структурного подразделения. Ими можно считать цехи, склады, лаборатории, отделы, учреждения социального характера. Размеры денежных потоков этих центров определяются на основе данных аналитического учета, как совокупность основных и дополнительных. Центры ответственности структурного вида на уровне отделов могут включать в себя центры ответственности за формирование информации о денежных потоках по видам деятельности организации соответствующего уровня управления.

Формирование центров ответственности на базе структурных подразделений организаций, без конкретизации ответственности за использование отдельных видов финансовых ресурсов, достаточно широко распространено на практике. Руководители подразделений несут ответственность за использование всех видов ресурсов, за соблюдение планового уровня и снижения цеховой

себестоимости. Многие виды денежных потоков при этом являются не контролируемыми относительно данных подразделений. С другой стороны, выделение центров ответственности структурного типа позволяет осуществлять контроль за деятельностью структурного подразделения, что немаловажно для определения эффективности его работы и принятия управленческих решений. На наш взгляд, ответственность внутри структурного подразделения необходимо конкретизировать в разрезе соответствующих специалистов и должностных лиц: за эффективность использования денежных ресурсов на текущие цели, за соблюдение сметы расходов и т.д.

Организация центров ответственности имеет своей целью, прежде всего, устранение обезличивания ответственности за размеры денежных потоков на осуществление производственно-хозяйственной деятельности и мест их возникновения. Например, отдел по реализации ценных бумаг финансового управления должен нести ответственность за своевременное представление информации об объемах реализации ценных бумаг, о цене реализации, о котировках на рынке ценных бумаг.

Назначение учета денежных потоков по местам и центрам их возникновения, по центрам ответственности гораздо шире, чем удовлетворение текущих потребностей. Такой учет предназначен, прежде всего, для управления, контроля деятельности производственных подразделений, обеспечения условий для реализации принципа экономичности в их работе.

При организации интегрированной системы учета денежных потоков для целей управления денежными потоками по местам и центрам их возникновения и центрам ответственности появляется потребность в более дифференцированной, чем для текущих целей, детализации мест и центров денежных потоков, количество которых определя-

ется потребностями управления и возможностями использования полученной информации.

При этом, по нашему мнению, следует учитывать то, что понятия мест денежных потоков, центров денежных потоков и центров ответственности обычно рассматриваются с трех направлений их формирования:

- производственной - с точки зрения потребления ресурсов;
- организационной - с точки зрения организации контроля и регулирования расходования ресурсов;
- учетно-аналитической - исходя из возможностей учета и определения размеров денежных потоков, их анализа и контроля.

С учетно-аналитических позиций центры денежных потоков и центры ответственности определяются их организационным построением. Денежные потоки, связанные с текущей деятельностью, учитываются в разрезе центров потоков на основе аналитического и первичного учета.

Возможен и другой вариант формирования организационной структуры финансового управления на предприятиях в форме выделения центров финансового учета (ЦФУ). Эти подразделения осуществляют определенный набор основных или вспомогательных видов деятельности и оказывают непосредственное влияние на доходы и (или) расходы от этой деятельности.

К центрам финансового учета можно отнести:

- профит-центр, деятельность которого связана с подразделением, обеспечивающим получение прибыли (структурное подразделение с законченным циклом производства);
- центр затрат, деятельность которого связана с подразделениями, непосредственно не создающими прибыль (производственное или снабженческое подразделение);

- венчур-центр — подразделение, связанное с видами деятельности, которые могут принести прибыль в будущем.

При построении организационной системы управления финансами на предприятиях целесообразно соблюдать следующую примерную технологию:

1) уточнение действующей организационной структуры - виды деятельности (изделия, работы, услуги); перечень основных обеспечивающих систем, направлений и функций; классификация управленческих функций, осуществляемых на конкретной фирме; организационная структурная схема;

2) формирование Положения о новой финансовой структуре - перечень ЦФО (ЦФУ) фирмы; распределение организационных звеньев по ЦФО; классификация видов деятельности, изделий, работ и услуг фирмы по ЦФО; классификация ЦФО; схема новой финансовой структуры;

3) утверждение новой финансовой структуры руководством фирмы;

4) мониторинг финансовой структуры.

Выбранная организационная структура системы управления влияет на организацию взаимодействия и специфику информационного обеспечения между финансовой и управленческой бухгалтерией. Что, в свою очередь, имеет определяющее значение для формирования учетных регистров и внутрифирменной отчетности.

Финансирование выделенных структурных подразделений производится на основе бюджетирования. Карпова Т.П. отмечает, что «Бюджетирование как метод управления выполняет функции планирования деятельности предприятия в целом и по его подразделениям; суммирования всех коллективных предложений; разработки проектов бюджетов; просчета вариантов плана; внесения коррективов; окончательного утверждения планов, проектирования

коммуникационных обратных связей и учета меняющихся условий».¹

Бюджетирование – процесс планирования, учета, контроля, управления и распределения ресурсов, охарактеризованных в денежной форме, для достижения целей, которые также выражены в денежной форме.

Бюджетирование движения денежных средств — финансовая, информационная, организационная технология, обеспечивающая ведение бюджета движения денежных средств коммерческих организаций.

Бюджет движения денежных средств используется:

- в бизнес-планировании — для составления финансового плана движения денежных средств в рамках бизнес-проекта;

- в финансовом планировании — для составления финансового плана движения денежных средств;

- в бухгалтерском, управленческом и оперативном учете для составления отчета о движении денежных средств.

Цель бюджетирования денежных средств состоит в расчете необходимого их объема и определении моментов, когда у предприятия ожидается недостаток или избыток денежных средств, для того чтобы избежать кризисных явлений и рационально использовать денежные средства предприятия.

Форму бюджета и формы представления сведений о движении денежных средств центрами финансового учета определяет финансовая служба (бухгалтерия) предприятия.

Процесс бюджетирования целесообразно начинать только после того, как в системе стратегического учета денежных потоков определена сбалансированная по срокам и ресурсам стратегия, позволяющая достичь цели пред-

приятия и детализируемая впоследствии в программу мероприятия.

Достижения стратегических целей управления финансами конкретизируются и осуществляются с помощью системы функциональных оперативных планов, которые доводятся до центров финансовой ответственности.

Разработка и утверждение форм бюджета движения денежных средств производятся по каждому центру финансового учета (или ЦФО) и для предприятия в целом.

В зависимости от места возникновения и использования денежных средств бюджет движения денежных средств структурно подразделяется на три части.

1. Приток денежных средств по текущей деятельности.

2. Средства от инвестиционной деятельности (инвестиции и деинвестиции) и реализация долгосрочных активов.

3. Средства от финансовой деятельности.

Рассмотрим более подробно вопросы, связанные с составлением бюджета денежных средств. Этот вопрос является чрезвычайно важным, поскольку отсутствие планирования денежных потоков часто является причиной неплатежеспособности многих российских фирм. Подготовка проекта бюджета денежных средств предприятия выполняется в следующей последовательности:

1. Анализ и экспертная оценка динамики и тенденций развития доходов и расходов структурных подразделений за предыдущие периоды, а также смет доходов и расходов, предоставленных структурными подразделениями на будущий период.

2. Анализ внешних и внутренних факторов, способных влиять на формирование, интенсивность движения и величину денежных потоков в будущем периоде.

¹ Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 54 с.

3. Планирование доходной части бюджета: определение объемов и основных источников входящих денежных потоков.

4. Планирование расходной части бюджета: определение объемов и основных направлений движения исходящих денежных потоков.

5. Разработка предварительного варианта бюджета: оптимизация и синхронизация формирования и движения денежных потоков предприятия во времени.

6. Анализ предварительного варианта бюджета и внесение корректировок.

7. Расчет чистого денежного потока методом сопоставления поступлений и выплат в предыдущем и в предстоящем (планируемом) периоде.

8. Согласование окончательного варианта бюджета.

9. Утверждение бюджета.

Модель, служащая для организации управления, позволяет создать и обеспечить функционирование иерархической системы бюджетирования предприятия. Это дает возможность установить жесткий оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств, создать условия для выработки эффективных управляющих воздействий. Система бюджетирования должна состоять из подсистем бюджетирования деятельности структурных подразделений и сводного бюджетирования предприятия, включающих соответствующие службы и регламент (процессы формирования, согласования, утверждения и контроля исполнения бюджетов, их структуры, ответственность за формирование и исполнение).

Планирование денежных потоков осуществляется постоянно, скользящим образом, первые два месяца – понедельно, далее – ежемесячно (2-3 месяца), затем – поквартально. Процедура планирования на последующие периоды формируется после сопоставления фак-

тических (ожидаемых) результатов предыдущего периода с плановым.

Дополнительно к бюджету движения денежных средств рекомендуется составлять и Платежный календарь, который удобно делать как планово-учетную форму. Тогда из этого документа видна динамика платежей, что позволяет синхронизировать поступления и выплаты денежных средств в оперативном режиме и обеспечить соблюдение приоритетов платежей.

Контроль за исполнением бюджетов может состоять из двух уровней: первый - нижний на уровне центров финансового учета (подразделений) возлагается на их руководителей; второй - верхний возлагается на финансово-экономическую службу и бухгалтерию.

Итогом бюджетирования является разработка кассового бюджета - подробной сметы ожидаемых поступлений и выплат денежных средств за определенный период, включающий как конкретные статьи поступлений и выплат, так и их временные параметры.

Кассовый бюджет является частью основного бюджета предприятия и использует данные бюджетов продаж, закупок, затрат на оплату труда и так далее.

В системе управленческого учета должны формироваться внутрифирменные отчеты о денежных потоках. Для целей управления денежными потоками внутренние отчеты о денежных потоках предлагается формировать по центрам ответственности или центрам финансового учета в разрезе:

- отделов;
- источников поступления средств;
- источников расходования средств;

Для этого могут быть использованы аналитические счета второго, третьего порядка на синтетических счетах (50, 51, 52, 55, 57, 58, 60, 62, 76) и регистры аналитического учета.

Для организации центров ответственности в предлагаемом порядке не

требуется проведения существенных изменений сложившейся организационной структуры управления и организации учета денежных потоков.

В современных условиях хозяйствования назрела необходимость организации на предприятиях страны управленческого учета. При этом управленческий учет не должен толковаться исключительно как учет затрат на производство. Возможности системы управленческого учета значительно шире, и вряд ли логично пренебрегать ими. В рамках управленческого учета можно обеспечить организацию учета не только издержек производства, но и движения денежных средств конкретных подразделений с целью выявления их вкла-

да как в общую прибыль предприятия, так и в обеспечение устойчивого финансового положения на базе самофинансирования. Способность подразделения генерировать приток денежных средств не менее важна для целей управления, чем прибыльность данного подразделения.

Таким образом, на наш взгляд, совмещение производственных и структурных центров ответственности будет способствовать организациям в формировании полной, достоверной учетно-аналитической информации о состоянии денежных потоков, необходимой для обеспечения и поддержания ликвидности и повышения эффективности управления деятельностью предприятий.

Е.И. Муругов, Л.Н. Усенко

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Появление сетевых систем управления платежеспособностью предприятий привели к изменению самого характера управления в направлении:

- повышения аналитической обоснованности процессов управления;
- разработки информации в разнообразных комбинациях территориального типа (внутренние и внешние сегменты деятельности, стратегические площадки, информационные магистрали и цепочки создания стоимости продукта, «тепленькие местечки» в цепочке создания стоимости, сегменты рынка, сегменты рыночных участников и т.д.);
- разработки аналитической информации по самым разнообразным временным горизонтам (продаж, инвестиций, инноваций);
- перехода с вертикального к горизонтальному уровню управления, как правило, 1-2 уровней;

– разработки и систематизации информации во фракталах пространства и времени.

Экономическое определение фрактала появилось в финансовом дилинге двадцать лет назад и означает постоянно меняющиеся, но подобные состояния во фракталах времени (инвестиционные, инновационные, стратегические горизонты) и территориальных фракталах (сегменты рынка, деятельности, стратегические площадки, сетевые бизнес-сегменты и т.д.). В последние годы в аналитической работе и бухгалтерском учете стала использоваться категория фрактальных производных балансовых отчетов.

Г.Е. Крохичева разработала концепцию виртуальной бухгалтерии, включающую основные гипотезы, характерные для виртуального пространства [1, с. 48].

Кандидат ф.- м.н. В.Н. Якимкин ввел в экономический оборот понятие инвестиционного горизонта во фракталах времени. Он сделал вывод, что источник ликвидности рынка – инвесторы с различными инвестиционными горизонтами, различными выводами по техническому анализу (или по-разному понимающие фундаментальную информацию) и, следовательно, необходимо разрабатывать аналитическую информацию во фракталах времени различной продолжительности: от нескольких минут до нескольких лет в зависимости от принятой стратегии управления.

Учетно-аналитическое обеспечение и прогнозирование должны быть направлены на решение проблем платежеспособности, в первую очередь, на основе стандартизации процессов учета и контроля на базе использования инструментов бухгалтерской инженерии.

Одна из главных проблем использования при организации сетевого управленческого учета платежеспособности системы производных балансовых отчетов сводится к использованию разных систем оценки активов и обязательств для различных ситуаций: справедливой, замещения, залоговой, постоянной, рыночной и других оценок.

Система производных балансовых отчетов используется в управлении многими экономическими процессами, и, в частности, следующими:

- платежеспособностью (иммунизационный и фрактальный производные балансовые отчеты);
- реорганизационными процессами (реорганизационный производный балансовый отчет);
- резервной системой предприятия (хеджированный производный балансовый отчет);
- денежными потоками (дисконтированные и дифференциальные производные балансовые отчеты);
- субсидиями (субсидиальный производный балансовый отчет);

- прогнозами (стратегический и прогнозный производные балансовые отчеты);

- сетевыми процессами (сетевой и фрактальный производные балансовые отчеты);

- рисками (актуарный и производный балансовый отчет интегрированного риска);

- ликвидацией и оздоровлением (ликвидационные и saniруемые производные балансовые отчеты);

- организацией контроля (нулевой производный балансовый отчет).

В целом можно отметить, что использование системы производных балансовых отчетов резко повышает информационную обеспеченность управления бизнес-процессами, учетно-аналитическое обеспечение управления платежеспособностью сетевого предприятия.

Для этих целей необходимо использовать фрактальный производный балансовый отчет.

При этом, во-первых, управление платежеспособностью в сетях является объектом управленческого учета, определяемого главным контролером или главным бухгалтером.

Во-вторых, необходимо учитывать инфляционные процессы, что очень важно для России, где уровень инфляции в 1-м квартале 2007 года составил 5,3%, а с января 1992 года – 6,4%.

Исходя из этих позиций, следует учитывать инфляцию через политику установления переоценок и неопределенность через систему прогнозирования и оценки риска, использование гипотетических процессов.

В-третьих, основой макета фрактального производного балансового отчета в условиях сетевой организации управленческого учета платежеспособности должны стать рыночные показатели собственности предприятия как имущественного комплекса в виде по-

казателей чистых активов и чистых пассивов.

В конечном итоге и чистые активы, и чистые пассивы позволяют определить рыночный излишек собственности или рыночный отрицательный капитал в случае проедания или выбытия собственности, так как: экономический излишек = рыночная стоимость активов – рыночная стоимость обязательств.

При этом рыночная стоимость активов – это стоимость, подтвержденная экспертами, а рыночная стоимость обязательств – дисконтированная стоимость погашения обязательств. Для этих целей может быть использован дисконтированный производный балансовый отчет.

Исходя из этих позиций, мы разработали макет фрактального производного балансового отчета при сетевой организации управленческого учета платежеспособности, представленный данными таблицы 1. Макет включает:

- бухгалтерский баланс;
- фрактальный баланс;
- иммунизационные записи;
- фрактальный иммунизационный баланс;
- гипотетические записи в соответствующих ценах в целях определения реальной платежеспособности;
- фрактальный производный балансовый отчет.

Интерактивные технологии получения результатной информации на основе многоуровневой системы аналитического учета с «плавающей» иерархической зависимостью способны обрабатывать любые массивы информации и использовать их в многоуровневом режиме.

При этом многоуровневость в управлении господствует во фракталах времени и пространства: информационные супермагистрали, мобильные фракталы времени и киберпространства, многосегментные, многоаналитические горизонты, стратегические площадки,

сегменты деятельности, сегменты рынка, временные, инновационные, инвестиционные и другие горизонты.

– в территориальных фракталах любой конфигурации от внутренних сегментов до информационных магистралей;

– во временных горизонтах разной продолжительности от года до трех лет, хотя амплитуда колебания может быть самой разнообразной.

Макет в целом направлен на решение задачи платежеспособности, определения активной, пассивной и нулевой иммунизации не только по характеру, но и в виде конкретных показателей в территориальном разрезе от –1000,0 тыс. руб. до +3000,0 тыс. руб. и во временных горизонтах от –2000,0 тыс. руб. до +26000,0 тыс. руб.

Главная идея фрактального производного балансового отчета сводится к уравниванию активов и пассивов бухгалтерского баланса по четырем показателям (размерам, срокам, процентным ставкам, рискам). Каждый из агрегатов может решить одну или несколько из этих проблем с различными затратами. Наиболее эффективным агрегатом, сводящимся к управлению активами и пассивами по размерам, срокам, процентным ставкам и рискам, является показатель дюрации, предложенный примерно за двадцать лет до понятия иммунизации.

Впервые показатель дюрации был разработан Ф. Маколеем в 1938 году для определения доли изменчивости цен облигации на базе определенного срока облигации. Средний срок облигации определяется денежной текущей стоимостью платежей, взвешенных на удельный вес платежей и сумму текущей стоимости платежа.

Таблица 1. Макет фрактального производного балансового отчета при сетевой организации управленческого учета платежеспособности

Бухгалтерский баланс на 01.01.2007 г.	Фрактальный баланс					Иммунизационные записи		Фрактальный иммунизационный баланс			Гипотезы ческие записи			Фрактальный производный балансовый отчет		
	Сумма	Территориальный фрактал А	Территориальный фрактал Б	Территориальный фрактал В	И т.д.	Σ фракталов	Дебет	Кредит	Фрактал А	Фрактал Б	Фрактал В	Дебет	Кредит	Фрактал А	Фрактал Б	Фрактал В
I. Внеоборотные активы	10000	3000	5000	2000		10000	60000	60000	1000	6000	14000			-	-	-
II. Оборотные активы	40000	15000	10000	15000		40000	80000	80000	14000	7000	6000			18000	2000	14000
III. Капитал и резервы	25000	9000	7000	9000		25000	28000	28000	12000	6000	9000			18000	2000	14000
IV. Долгосрочные обязательства	15000	2000	7000	6000		15000	17000	17000	1000	3000	8000			-	-	-
V. Краткосрочные обязательства	10000	7000	1000	2000		10000	14000	14000	2000	5000	3000			-	-	-
Баланс	50000	18000	15000	17000		50000	199000	199000	15000	13000	20000			-	-	-
Чистые активы	25000	9000	7000	9000		25000			12000	6000	9000			-	-	-
Чистые пассивы									-	-	-			18000	2000	14000
Иммунизация									+3000	-1000	-			+6000	-4000	+5000
Фракталы времени																
Временной горизонт 1 год									12000	6000	9000			18000	2000	14000
Временной горизонт 2 года									14000	5000	15000			20000	1000	40000
Временной горизонт 3 года									21000	4000	35000			28000	-2000	48000
									+9000	-2000	+26000			+10000	-4000	+34000

Значительно позже профессора Д.С. Кидуэлл, Л.Р. Петерсон, Д.У. Блэкуэлл выдвинули идею иммунизации баланса в целом в виде хеджирования дохода против собственного капитала на основе реализации идеи вычисления разрыва срока возмещения путем сравнения рыночной стоимости и процентной чувствительности своих активов с рыночной стоимостью и процентной чувствительностью своих пассивов [2, с. 298-300], которая получила широкое распространение в экономике.

В состав агрегатов резервной системы включаются: счета резервов, страхование, управление активами и пассивами, хеджирование, скрытые резервы, перестрахование, операции финансовой инженерии, прочие агрегаты (гарантии, залоги, блокирование имущества и др.).

При этом идентификационные признаки агрегатов резервной системы основаны на четырех принципах:

- 1) определении их общего воздействия на собственность предприятия в виде показателя чистых пассивов;
- 2) образовании по определенным правилам (экономическим и юридическим);
- 3) целевом характере действия и использования (экономическая и юридическая защита собственности, чистых пассивов);
- 4) неопределенности временного интервала в использовании соответствующих агрегатов резервной системы (принимается или не принимается во внимание).

Основой действия агрегатов резервной системы институциональной единицы является уравнивание активов и пассивов бухгалтерского баланса по суммам притоков и оттоков ресурсов, срокам платежей и поступлений ресурсов, процентным ставкам по активам и пассивам и, конечно, рискам, что в разработанном нами макете достига-

ется как по территориальным фракталам, так и по фракталам времени.

Здесь важно подчеркнуть, что все агрегаты резервной системы действуют в отдельности или комплексно на одну или несколько составляющих бухгалтерского баланса (размеры, сроки, проценты, риски платежей или неплатежей).

В макете фрактального производного балансового отчета при сетевой организации управленческого учета платежеспособности представлены фракталы времени в виде временных, инновационных и других горизонтов.

Временные потоки денежных ресурсов различной продолжительности могут быть оценены в номинальной и текущей стоимости. При оценке в текущей стоимости необходимо проводить дисконтирование.

В качестве коэффициента дисконтирования в России используется учетная ставка процента ЦБ РФ, стоимость капитала, приемлемая норма прибыли, ставка внутренней доходности, доходность к погашению облигации, процентная ставка коммерческого банка, средняя ставка коммерческих банков, необходимая норма прибыли после уплаты налогов, общий уровень инфляции, индекс-дефлятор, индекс инфляции по потребительской корзине, индексы инфляции по группам ресурсов, средневзвешенная стоимость капитала, средневзвешенная стоимость заемного капитала, среднеотраслевая ставка.

Информация во фракталах времени используется для принятия управленческих решений:

- временные горизонты (стратегия развития);
- инновационные горизонты (стратегия инновационного развития);
- инвестиционные горизонты (стратегия инвестиций);
- товарные горизонты (маркетинговые стратегии) и т.д.

В целом изменение иммунизации по трем временным горизонтам составило:

- фрактал «А» + 9000,0 тыс. руб.
- фрактал «Б» – 2000,0 тыс. руб.
- фрактал «В» + 26000,0 тыс. руб.

Фрактальные балансовые отчеты обеспечивают создание и использование управленческой информации в разрезе фракталов. В нашем макете они представлены тремя позициями: фракталы А, Б, В, в качестве которых могут выступать любые внутренние (центры ответственности) и внешние (сегменты рынка, зоны рынка, звенья цепочки создания стоимости и т.д.) сегменты, обеспечивающие информацией движение денежных потоков и расчетные отношения.

При разработке системы расчетных и обязательственных отношений в части денежных потоков необходимо принимать во внимание:

- используемые балансовые теории (динамическая, статическая, эволюционно-адаптивная);
- принципы бухгалтерского учета и, в первую очередь, продолжения деятельности и импаритета;
- методологию организации учета затрат на базе статей или элементов;
- методологию финансового учета;
- методологию налогового учета;
- методологию управленческого учета.

В нашем макете чистые активы по фракталам составили:

- фрактал «А» 9000,0 тыс. руб.
- фрактал «Б» 7000,0 тыс. руб.
- фрактал «В» 9000,0 тыс. руб.

В макете фрактального производного балансового отчета иммунизационные записи обеспечивают постановку на учет оттоков и притоков денежных ресурсов с учетом размеров, сроков, процентных ставок обслуживания и рисков неплатежей. Все эти записи основаны на теории об экономическом иммунитете.

Теорема об иммунитете впервые получена лауреатом Нобелевской премии по экономике Полом Э. Самуэльсоном и позволяет составить смесь из разнопериодных облигаций, с тем чтобы на дату погашения обязательств погасить долг при любых возможных нестабильных процентных ставках, с тем чтобы хеджировать риск изменения процентной ставки, то есть использовать правило срока возмещения.

Согласно правилу срока возмещения, активы и пассивы должны быть взаимоуравновешены по суммам, срокам, процентным ставкам и рискам платежей, а такое уравнивание достигается с помощью фрактального иммунизационного баланса в разрезе территориальных и временных фракталов.

Макет фрактального производного балансового отчета при сетевой организации управленческого учета платежеспособности позволяет определить уровень экономического иммунитета.¹

Уровень экономического иммунитета определяется соизмерением чистых пассивов по фрактальному иммунизационному балансу с чистыми активами по бухгалтерскому балансу.

В нашем макете уровень экономического иммунитета составил:

- фрактал «А»: + 3000,0 тыс. руб. (12000,0 тыс. руб. – 9000,0 тыс. руб.), то есть имеет место активная иммунизация или несбалансированность притоков и оттоков денежных средств по размерам, срокам, процентным ставкам и рискам на сумму +3000,0 тыс. руб., которую необходимо изыскать на дату составления баланса, с тем чтобы избежать банкротства;
- фрактал «Б»: – 1000,0 тыс. руб. (6000,0 тыс. руб. – 7000,0 тыс. руб.), то есть имеет место пассивная иммуниза-

¹ Иммунизация [лат immunis - свободный от чего-либо], то есть свободный от финансовой катастрофы, банкротства за счет использования агрегатов резервной системы предприятия в целях управления возможным риском.

ция, показывающая, что в данном фрактале имеют место различные источники, которые необходимо использовать или в других сегментах деятельности, или для финансирования активов роста, или положить на депозит в банк в целях обеспечения рационального и эффективного их использования;

– фрактал «В»: имеет место нулевая иммунизация (9000,0 тыс. руб. – 9000,0 тыс. руб.), то есть сбалансированность притоков и оттоков ресурсов по размерам, срокам, процентам, рискам.

Последними разделами макета фрактального баланса при сетевой организации управления платежеспособностью являются гипотетические записи и фрактальный производный балансовый отчет, при составлении которого использован бухгалтерский подход «денежные средства/чистые пассивы» в целях определения дезагрегированного показателя собственности – чистых пассивов.

В нашем примере территориальная сегментация показывает, что фракталы А и В обеспечивают наращивание собственности (+6000,0 тыс. руб. и +5000,0 тыс. руб.), а фрактал Б приводит к проеданию собственности (–4000,0 тыс. руб.), хотя в целом предприятие работает эффективно, что обеспечивает прирост собственности в сумме +7000,0 тыс. руб. за счет двух факторов: эффективных денежных потоков и изменения цен.

В расчете на три временных горизонта, продолжительностью 1 год каждый, мы имеем ту же тенденцию:

– фракталы А и В дают прирост собственности в размере +44000,0 тыс. руб. (+10000,0 тыс. руб. и 34000,0 тыс. руб.);

– фрактал Б приводит к сокращению собственности – 4000,0 тыс. руб.

В целом макет фрактального производного балансового отчета в условиях сетевой организации управлен-

ческого учета платежеспособности позволяет решать следующие задачи.

Во-первых, рекомендуемая организация сетевого управленческого учета платежеспособности создает эффективную систему мониторинга ресурсов на основе денежных потоков. Это достигается использованием механизма фрактальных производных балансовых отчетов и определением нулевой, активной или пассивной иммунизации и размеров эффективного или неэффективного использования ресурсов.

Во-вторых, полученная учетно-аналитическая информация должна соответствовать требованиям, предъявляемым к эффективным информационным системам.

В-третьих, макет фрактального производного баланса направлен на умелое управление капиталом в виде показателя чистых пассивов.

В-четвертых, указанные процессы алгоритмизированы, что позволяет широко использовать компьютерную технику.

Во второй половине XX века стали широко использоваться алгоритмы управления, алгоритмы решения задач о максимальном потоке в сети (алгоритм Форди-Фалкерсона), алгоритмы с оценками, учетные алгоритмы, построенные по данным ориентированных графов (В.И. Ткач), фрактальные алгоритмы (Г.Е. Крохичева, В.В. Лесняк) и др.

Алгоритм является общим методом для решения серии однотипных проблем, например, последовательная группировка и обработка информации от первичных документов до получения информации по разделам фрактального производного балансового отчета путем последовательных, строго определенных шагов (итераций)¹ в результате че-

¹ Итерация [от лат. iteration - повторение] - циклически повторяющийся этап (шаг) реализации алгоритма.

го получается определенный конечный результат.

В-пятых, создана и широко используется сеть программ компьютеризации учета, обработки и представления информации.

В-шестых, стало возможным и целесообразным проведение анализа платежеспособности по видам деятельности.

Видами деятельности в сфере учета и анализа могут выступать: основная, инвестиционная, операционная, внереализационная, чрезвычайная деятельность, доверительное и внешнее управление и т.д.

В целом разработанный и апробированный макет фрактального производного балансового отчета обеспечивает организацию управленческого учета платежеспособности в условиях корпоративных сетей на базе использования фракталов времени и территориальных фракталов.

В результате создается эффективная система управленческого учета

платежеспособности на основе использования показателей активной, пассивной и нулевой иммунизации, обеспечивающая управление на базе применения показателей чистых активов и чистых пассивов.

Библиографический список

1. Крохичева Г.Е. Виртуальная бухгалтерия: концепция, моделирование, учетно-аналитическое обеспечение. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2002. – 216 с.
2. Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 752 с.
3. Ткач В.И., Лоран Ж. Инициативный семинар по России. – Париж: Европейская комиссия Е.С., 1997. – 82 с.
4. Теуважукова Ф.Г. Учет и оценка собственности строительной фирмы как имущественного комплекса. - Нальчик: Полиграфсервис и Т., 2001. – 152 с.

И.В. Зенкина

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В современных условиях одним из ключевых факторов успешного функционирования и стратегической устойчивости коммерческой организации является учет, анализ и мониторинг совокупности индикаторов как внутреннего экономического потенциала, так и внешней бизнес-среды, развитие учетно-аналитического обеспечения стратегического управления.

В условиях рыночной экономики стратегическому менеджменту принадлежит важнейшая роль в своевременной диагностике кризисных тенденций, разработке антикризисных мероприятий, предупреждении несостоятельности (банкротств). От качества учетно-аналитического обеспечения стратеги-

ческого управления непосредственно зависит адекватное обоснование, выбор и эффективная реализация стратегии развития компании.

Исследование эволюции понятия «стратегия» демонстрирует, что одним из первых ученых, давших ее определение в контексте стратегического управления, был профессор Гарвардской бизнес-школы А. Чандлер (1962г.): «Стратегия – это определение основных долгосрочных целей и задач организации, утверждение курса действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей».

По мнению Г. Минцберга, термин «стратегия» нельзя рассматривать в

каком-то одном ключе; он включает пять компонентов («5 Р»):

- план – стратегия как план представляет собой комплекс программ действий по достижению долгосрочных целей, сформированных в соответствии с ситуацией;

- прием как тактический подход – стратегия должна ясно выражать цели и задачи развития организации, быть прозрачной для работников, но неочевидной для конкурентов. В этом смысле стратегия – это отвлекающий маневр, обеспечивающий достижение конкурентных преимуществ и получение высокой и устойчивой прибыли;

- поведенческая модель – стратегия как модель, или образец, рассматривает менталитет и устойчивость поведения топ-менеджмента как условие реализуемости стратегического плана;

- позиционирование – стратегия как позиция организации есть соотношение предприятия с внешней средой с точки зрения достижения конкурентных преимуществ по отношению к конкурирующим компаниям и нахождения компромиссных решений с партнерскими организациями;

- перспектива – стратегия как перспектива трактуется как концепция бизнеса организации, реализуемая на основе единого корпоративного понимания проблем и единых устойчивых моделей достижения общих целей.

В настоящее время научный интерес к стратегическому менеджменту очень высок, так как стратегия дает ориентиры будущего позиционирования организации.

Нами предлагается следующее уточненное определение стратегии. Стратегия – это долгосрочное всесторонне обоснованное и количественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, формы и источников ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окру-

жающей среде, приводящее организацию к ее целям.

Ключевым аспектом в данном определении является акцент на необходимость формализации стратегии. По нашему мнению, это предполагает декомпозицию долгосрочных целей в разрезе отдельных детализированных периодов, сегментов бизнеса и бизнес-единиц; а также интерпретацию стратегии на основе системы количественно заданных целевых индикаторов, отражающих стратегические цели функционирования организации, и являющихся критериями оценки степени достижения этих целей, эффективности бизнес-процессов компании.

Рассмотрение данных вопросов находится в плоскости стратегического учета и анализа. В частности, одной из наиболее известных и обсуждаемых в настоящее время концепций стратегического учета является концепция сбалансированной системы показателей (ССП).

Под сбалансированной системой показателей понимается система управления компанией, обеспечивающая планомерную реализацию ее стратегических планов, их интерпретацию на язык операционного управления и контроль над осуществлением стратегии на основе ключевых показателей деятельности организации.

Если компания функционирует исходя из принципа непрерывности деятельности, нацелена на эффективность функционирования и стратегическое развитие, результаты ее деятельности в краткосрочном периоде не могут быть адекватно оценены на основе традиционной модели бухгалтерского учета и отчетности. Это обусловлено ретроспективным характером отражаемой информации, которая позволяет оценить свершившиеся хозяйственные процессы и явления, однако не учитывает и оставляет вне сферы рассмотрения результаты инвестиций в возможности и

новые перспективы, создающие стоимость в будущем.

Сбалансированная система показателей является инновационной схемой, которая, сохраняя основные финансовые параметры, включает в отчетность показатели стратегического развития компании, оценочные индикаторы будущей финансовой деятельности.

Формирование системы показателей, характеризующих стратегическое развитие организации, предполагает использование финансовой и нефинансовой информации, учитывающей изменения как во внешней, так и во внутренней среде. При этом необходимо учитывать и акцентировать внимание на таких показателях, как рыночная конъюнктура; сегментация рынка; конкурентоспособность продукции, работ, услуг; степень самореализации и уровень отдачи человеческого капитала; степень удовлетворенности покупателей, заказчиков продукцией и услугами компании и т.п.

При разработке сбалансированной системы показателей стратегия охватывает следующие направления: финансы, клиенты, бизнес-процессы, человеческий капитал. Каждое направление формализуется в виде стратегических карт, содержащих информацию о задачах, индикаторах, целевых ориентирах и способах их достижения.

Стратегическая карта представляет собой диаграмму или рисунок, описывающий стратегию в виде набора стратегических целей и причинно-следственных связей между ними. Это схема, применяемая для логичного и четкого изложения и разъяснения стратегии, преобразующая стратегию в конкретный план действий. Перевод стратегии на язык логических закономерностей, отражаемых в стратегической карте, позволяет каждой бизнес-единице и сотруднику организации получить четкое разъяснение сущности стратегии и задач по ее осуществлению.

Таким образом, процесс построения стратегической карты делает стратегию «прозрачной», а применение стратегической карты обеспечивает эффективность реализации стратегии организации.

Стратегический учет выступает информационной базой стратегического анализа и органично связан с ним в едином контуре стратегического управления. В связи с этим представляется целесообразным отметить, что если в текущем менеджменте экономическому анализу предшествует бухгалтерский учет, то в стратегическом менеджменте, по нашему мнению, происходит некоторая корректировка управленческих функций, повышение роли стратегического анализа.

Прежде всего, стратегический анализ как «перспективная разведка будущего» тесно смыкается с прогнозированием и предшествует стратегическому учету, формированию прогнозной бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Наряду с этим, стратегический анализ, определяемый нами как процесс системного исследования и оценки деятельности хозяйствующего субъекта в целях идентификации его текущей рыночной позиции и выявления перспективных путей развития, основывается на стратегическом учете, выступающем важным элементом его информационной базы.

Кроме того, стратегический анализ в качестве одной из приоритетных задач предполагает оценку качества и эффективности реализации стратегии организации.

Из этого следует существенное повышение роли, значения стратегического анализа и расширение спектра решаемых им в современных условиях задач.

Стратегический анализ выступает основой стратегического планирования, базой разработки и обоснования

управленческих решений с учетом приоритетов и долговременных ориентиров деятельности компании. В свою очередь анализ стратегии развития организации позволяет глубоко исследовать сущность и особенности вырабатываемого предприятием стратегического поведения.

Стратегический анализ призван расширить горизонты предвидения, создать возможности своевременной ответной реакции организации на изменения, происходящие во внешней среде: в социально-экономической, политической, научно-технической, инвестиционно-инновационной сфере.

Стратегический анализ выражается в процедуре поиска и отбора стратегических альтернатив. Важнейшей целью стратегического анализа является нахождение в каждом процессе наиболее устойчивых закономерностей и тенденций, способных играть решающую роль в будущем, и прогнозирование на их основе показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Стратегический анализ включает в себя анализ деловой окружающей среды, маркетинговые исследования; внутрифирменный анализ экономического потенциала и стратегических показателей, а также финансовое прогнозирование и мониторинг индикаторов внешней и внутренней бизнес-среды компании.

В связи с этим в рамках развития категориального аппарата в качестве основополагающих индикаторов стратегического анализа нами предлагаются:

- стратегический потенциал;
- стратегический климат;
- стратегическая позиция организации.

Стратегический потенциал – это мера готовности организации выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной стратегической цели. Через развитие стратегического потенциала осуществляется развитие организации, ее бизнес-единиц, а также всех

компонентов производственно-хозяйственного комплекса. От состояния стратегического потенциала зависит выбор и реализация стратегии организации, поэтому анализ и оценка стратегического потенциала крайне важны.

Анализ стратегического потенциала компании производится в разрезе следующих укрупненных блоков внутренней бизнес-среды:

- продуктового (проектный) блока – направлений деятельности организации и их результатов в виде продуктов и услуг;
- функционального блока (блок производственных функций и бизнес-процессов) – оператора преобразования ресурсов и управления в продукты и услуги в процессе хозяйственной деятельности;
- ресурсного блока – материально-технических, трудовых, информационных, финансовых и других ресурсов предприятия;
- организационного блока – организационной структуры, технологии процессов по всем функциям и проектам, организационной культуры;
- блока управления – общего руководства организацией, системы управления и стимулирования.

Стратегический климат – это состояние внешней бизнес-среды, оказывающее влияние на достижение стратегической цели организации.

В макросреде организации выделяются четыре основные стратегические сферы:

1. Социальная (С);
2. Технологическая (Т);
3. Экономическая (Э);
4. Политическая (П).

Их влияние на стратегический потенциал и стратегическую позицию организации определяется по результатам STEP (PEST) – анализа.

Микросреда организации рассматривается как совокупность стратегических зон ближайшего окружения,

как состав экономических субъектов, непосредственно взаимодействующих с организацией и прямо влияющих на состояние стратегического потенциала.

Объектами анализа выступают сферы внешней макросреды и зоны микросреды организации; а предметом – их влияние на стратегические цели, определение стратегического макро- и микроклимата.

Стратегическая позиция определяется при совместном рассмотрении внутренней и внешней бизнес-среды, то есть стратегического потенциала и стратегического климата.

Анализ и оценка стратегической позиции производятся с помощью различных матриц. Широкое распространение получил SWOT – анализ – оперативно-диагностический анализ бизнес-среды организации.

Становление и развитие стратегического анализа в нашей стране объективно требуют повышения уровня его учетного обеспечения, диктуют необходимость использования теоретических и организационно-методических положений МСФО. Практически во всех меж-

дународных стандартах для оценки и признания актива, обязательства, дохода или расхода требуется осуществление перспективного анализа будущих экономических выгод, определение и оценка внутренних и внешних факторов, анализ риска и т.п.

Необходимо отметить, что в настоящее время пока не существует единой общепризнанной классификации методов и моделей стратегического анализа. Его характерной особенностью является преимущественное использование качественных, неформализованных методов. Количественные методы в стратегическом анализе играют в основном подчиненно-вспомогательную роль.

Ввиду вышеизложенного, основным вектором развития учетно-аналитического обеспечения стратегического управления является совершенствование информационной базы, использование теоретических и организационно-методических положений МСФО, развитие методологии и методики аналитического обоснования стратегических решений.

Е.В. Полуянов

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Одним из важнейших официальных отчетов о деятельности предприятия и расходовании средств является налоговая декларация. Информация в ней должна быть достоверной и точной. С целью повышения точности расчетов в процессе ведения налогового учета руководители предприятий приходят к выводу о необходимости автоматизации налогового учета [3]. Это, по мнению зарубежных специалистов, позволяет:

1). Топ-менеджерам и владельцам предприятия комфортнее себя чувствовать, не беспокоясь о привлечении

к судебной ответственности за нарушение налогового законодательства.

2). Обеспечить информационную прозрачность бизнеса, упростить внесение изменений в процессы налогового учета.

3). Представить руководителям предприятия достоверную и точную информацию о результатах их деятельности.

4). В несколько раз снизить затраты на ввод исходной информации, на многократную сверку промежуточных расчетов и в целом на контрольные операции.

5). Обеспечить накопление в неограниченных объемах и за любые периоды результатной и промежуточной информации и возможность оперативного доступа к любому ее элементу.

Экономический эффект от внедрения автоматизированной информационной системы ведения налогового учета можно определить, сравнив трудозатраты на ведение процессов налогового учета в ручном (неавтоматизированном) и автоматизированном варианте.

Перечень операций процесса налогового учета. Как известно, любой процесс можно представить в виде совокупности операций [2]. Так, по результатам наших исследований на ОАО ПМЗ «Восход» был составлен перечень операций ведения налогового учета. Группы операций представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, процесс ведения налогового учета на заводе «Восход» включает в себя 42 функциональные операции. Для получения сведений о временных характеристиках каждой операции был использован метод экспертных оценок и хронометражные наблюдения. Опрошенные экспер-

ты являются специалистами в области ведения налогового учета с опытом работы на данном участке не менее года [4].

На основании полученных данных разработана имитационная модель процесса ведения налогового учета. В нашем случае моделирование выполнялось с целью [2]:

1) Определить трудоемкость каждой операции и выявить наиболее трудоемкие операции.

2) Провести сравнительный анализ трудозатрат при различных вариантах организации процесса ведения налогового учета.

3) Оценить суммарные трудозатраты на ведение налогового учета на предприятии.

4) Определять потенциальный эффект от внесения изменений в исследуемый процесс.

5) Определить реальную стоимость процесса ведения налогового учета в ручном (неавтоматизированном) варианте.

6) Обосновать целесообразность внедрения автоматизированной системы ведения налогового учета.

Таблица 1. Перечень групп операций по ведению налогового учета на ОАО ПМЗ «Восход»

Наименование группы операций	Количество операций	Общее время выполнения (мин)		
		минимальное	наиболее вероятное	максимальное
Формирование оборотно-сальдовых ведомостей по отдельным счетам из ИС ПРО	5	47	70	115
Заполнение мемориальных ордеров	5	1740	2040	2400
Корректировка бухгалтерских сумм для целей налогового учета	12	185	270	370
Ведение карточек ОС в течение отчетного периода	1	480	720	960
Формирование ведомости расчета налоговой амортизации	4	23	34	47
Формирование ведомости расчета бухгалтерской амортизации	4	23	34	47
Расчет разниц ПБУ 18/02	1	3	5	7
Учет операций по движению ОС	3	16	25	34
Формирование налоговой декларации	7	26	48	71

Моделирование выполнялось с помощью конструктора имитационных моделей [5]. Процесс расчета налога на прибыль происходит 1 раз в квартал.

Модель процесса ведения налогового учета на ОАО ПМЗ «Восход» выглядит следующим образом:

$$T_{\text{общ}} = O_1 + O_2 + \dots + O_{42}, \text{ где}$$

$T_{\text{общ}}$ – общее время, затрачиваемое на ведение налогового учета;

O_1, O_2, \dots, O_{42} – время выполнения соответствующей функциональной операции (случайная величина, имеющая треугольный закон распределения).

По итогам моделирования (1000 итераций) получены следующие результаты, представленные на рисунке 1. Из графика видно, что мы имеем близкий к нормальному закон распределения; среднее время – 3284,018 минуты, или

около 54 часов (чуть менее 7 рабочих дней, или почти 1,5 недели); дисперсия – 13326,395; среднее квадратическое отклонение – 115,440; коэффициент вариации – 0,035; асимметрия – 0,034; минимальное значение – 2960,051; максимальное значение – 3609,519; размах – 649,468; эксцесс – -0,358.

Полученные результаты позволяют определить затраты времени на налоговый учет без использования ИС.

Для автоматизации налогового учета на ОАО ПМЗ «Восход» совместно с О.В. Родиной и Г.Н. Хубаевым были разработаны модификация ИС [1] и набор налоговых регистров, максимально приближенный к системе ведения учета, принятой на предприятии. Набор регистров сведен в схему на рисунке 2.

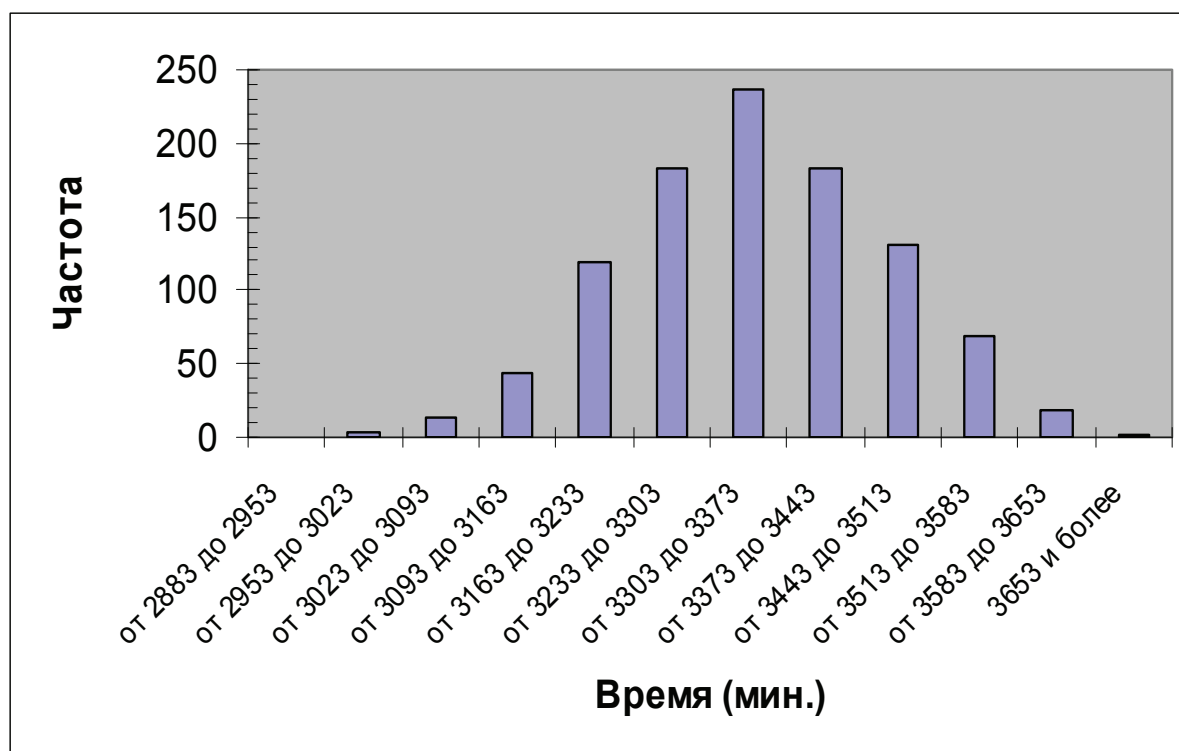


Рис. 1. Гистограмма результатов моделирования процесса ведения налогового учета на ОАО ПМЗ «Восход»

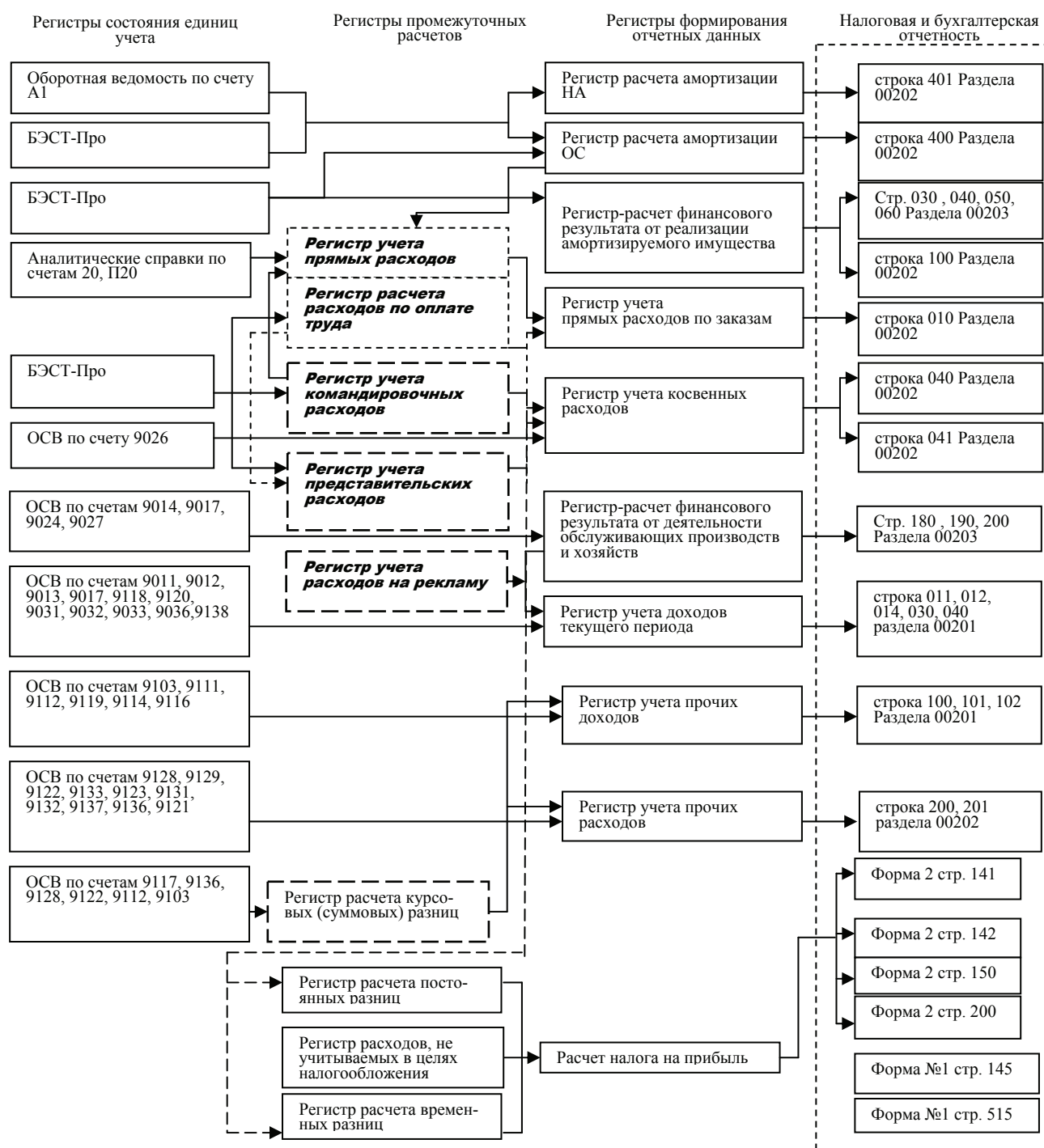


Рис. 2. Схема автоматизированного документооборота налогового учета
ОАО ПМЗ «Восход»

Регистры разработаны таким образом, что расчет любого показателя в них прозрачен, т.е бухгалтер может проследить, как получается, по какой формуле считается тот или иной показатель. Каждый регистр содержит обяза-

тельные, согласно НК РФ, реквизиты, а также вспомогательные, конкретизирующие источник информации для заполнения реквизита, или тот регистр, ту строку декларации, в которую затем он будет перенесен. Заложенные в регист-

ры формулы исключают ошибки расчета налоговых показателей, поскольку изначально выполнены согласно требованиям законодательства.

Перечень операций процесса ведения налогового учета в автоматизированном варианте представлен в таблице 2.

Как видно из таблицы 2, при использовании ИС в задачу бухгалтера входит в основном контроль. И хотя в ИС [1] разработаны функции автоматической проверки расчетов, дополнительный визуальный и аналитический контроль со стороны человека должен быть предусмотрен.

Из сравнения таблицы 1 и таблицы 2 видно, что количество функциональных операций при автоматизиро-

ванном варианте ведения налогового учета сократилось в несколько раз. Это объясняется тем, что многие операции выполняются в ИС автоматически, не требуют участия пользователя и занимают ничтожно малое время – от миллисекунд до 1-2 секунд.

Модель процесса ведения налогового учета в автоматизированном варианте на ОАО ПМЗ «Восход» выглядит следующим образом:

$$T_{\text{общ}} = O_1 + O_2 + \dots + O_{10}, \text{ где}$$

$T_{\text{общ}}$ – общее время, затрачиваемое на ведение налогового учета;

O_1, O_2, \dots, O_{10} – время выполнения соответствующей функциональной операции (случайная величина, имеющая треугольный закон распределения).

Таблица 2. Перечень функциональных операций процесса ведения налогового учета в автоматизированном режиме

Наименование операции	Обозначение	Время выполнения (мин)		
		минимальное	Наиболее вероятное	максимальное
Формирование выходных отчетов из бухгалтерской программы				
Формирование оборотно-сальдовой ведомости по счету 25	Oper1	10	15	20
Формирование оборотно-сальдовой ведомости по счету 26	Oper2	10	15	20
Формирование оборотно-сальдовой ведомости по счету 77	Oper3	10	15	20
Формирование оборотно-сальдовой ведомости по счету 90	Oper4	10	15	20
Формирование оборотно-сальдовой ведомости по счету 91	Oper5	7	10	15
Работа в ИС				
Загрузка данных в ИС	Oper6	3	5	7
Визуальный контроль сумм в регистрах и показателей в строках декларации	Oper7	60	90	120
Выгрузка декларации в текстовый файл для представления его в ИФНС в электронном виде	Oper8	3	5	7
Проверка контрольных соотношений в декларации с целью выявления ошибок перед отправкой ее в ИФНС	Oper9	1	2	3
Визуальный анализ результатов проверки контрольных соотношений	Oper10	5	7	10

В результате моделирования получена гистограмма (рис. 3) и следующие характеристики автоматизированного процесса ведения налогового учета: из графика видно, что и в автоматизированном варианте мы также имеем близкий к нормальному закон распределения; среднее время – 186,564 минуты, или около 3,11 часа; дисперсия – 204,456; среднее квадратическое отклонение – 14,299; коэффициент вариации – 0,77; асимметрия – 0,089; минимальное значение – 140,859; максимальное значение – 227,896; размах – 87,036; эксцесс – -0,299.

По временным характеристикам легко посчитать экономию времени на ведение налогового учета при его автоматизации. По результатам моделирования видно, что затраты времени при использовании ИС сократились с 3284,018 минуты до 186,654 минуты в квартал, то есть в 17,59 раз. Кроме того, автоматизированный контроль налоговой и бухгалтерской отчетности, реализуемый ИС [1], позволяет с минимальными трудовыми и материальными затратами выявить возможные нарушения налогового и бухгалтерского законодательства (в части исчисления налога на прибыль) еще до этапа камеральной проверки в налоговых инспекциях. Это позволит руководству предприятия чув-

ствовать себя комфортно и не беспокоиться по поводу ошибок при расчете налогов, которые могут привести к неприятным последствиям.

Выводы.

1. Процесс налогового учета может быть представлен в виде совокупности функциональных операций.

2. Имитационное моделирование процессов налогового учета позволяет рассчитать затраты времени на выполнение различных подмножеств функциональных операций и процесса налогового учета в целом.

3. Конструктор имитационных моделей дает возможность оперативно выявить наиболее трудоемкие операции и позволяет пользователю изменять состав функциональных операций и других компонентов модели с целью определения оптимального способа ведения налогового учета.

4. На примере реально действующего производственного предприятия показано, что имитационное моделирование является одной из важнейших составных частей процесса автоматизации налогового учета. Имитационная модель позволяет еще до начала процесса внедрения рассчитать с приемлемой точностью экономический эффект от автоматизации управленческих процессов на предприятии.

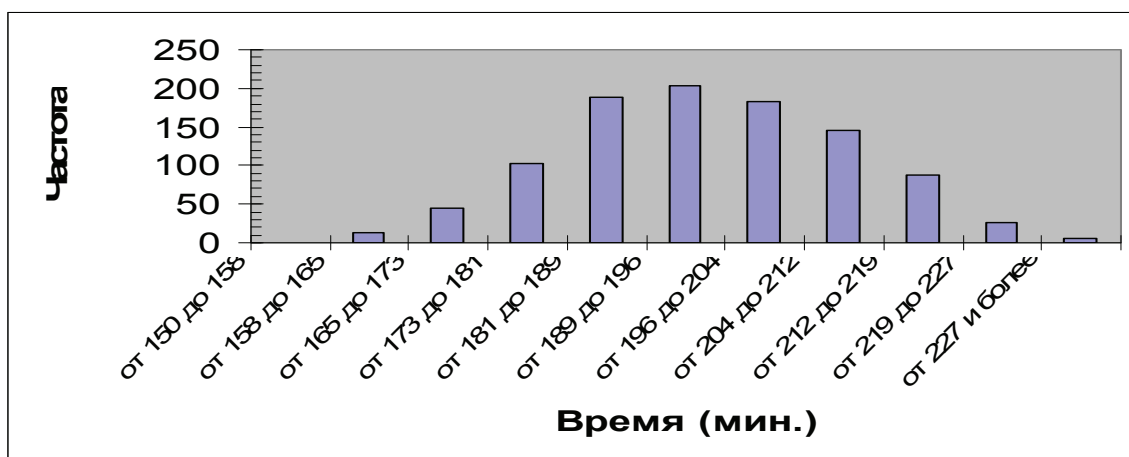


Рис. 3. Результаты моделирования процесса ведения налогового учета в автоматизированном варианте

Библиографический список

1. Паскачев А.Б., Джамурзаев Ю.Д., Хубаев Г.Н., Полуянов Е.В., Родина О.В. Информационная система экспресс-оценки правильности исчисления налога на прибыль // СВИДЕТЕЛЬСТВО ОБ ОФИЦИАЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРОГРАММЫ для ЭВМ. – №2005611484. – М.: РОСПАТЕНТ, 2005.

2. Хубаев Г.Н. Визуальное и имитационное моделирование деловых процессов – универсальный инструмент для оценки затрат в управленческом учете // Вопросы экономических наук. – 2007. - № 3. – С. 147-149.

3. Хубаев Г.Н., Широбокова С.Н. Объектно-ориентированное моде-

лирование процессов налогового учета // Вестник академии. – 2004. - № 1. – С. 7-15.

4. Хубаев Г.Н., Широбокова С.Н. Статические и динамические UML-модели информационных процессов в бухгалтерии бюджетной организации // Информационные системы на железнодорожном транспорте: Межвуз. сб. науч. трудов. – Ростов-на-Дону: Рост. гос. ун-т путей сообщения, 2002. – С. 25-31.

5. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М., Шибаев А.А. Конструктор имитационных моделей деловых процессов // СВИДЕТЕЛЬСТВО ОБ ОФИЦИАЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРОГРАММЫ для ЭВМ. №2005612262. – М.: РОСПАТЕНТ, 2005.

Г.Ю. Агаджанов

ПРИМЕНЕНИЕ СТАНДАРТА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА С ПОМОЩЬЮ КОМПЬЮТЕРОВ»

В июле 2000 года Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ был одобрен стандарт «Проведение аудита с помощью компьютеров». Вопросы применения данного стандарта, как и стандарта «Аудит в условиях компьютерной обработки данных» являются весьма актуальными в настоящее время, и актуальность их сохранится и в будущем, так как информационные технологии применяются в бухгалтерском учете и в аудите относительно недавно и методика аудита в условиях компьютеризации находится в стадии становления.

Рассмотрим некоторые пункты стандарта «Проведение аудита с помощью компьютеров» в контексте проблем их применения.

«При ведении бухгалтерского учета экономическим субъектом вручную аудитор должен решить проблему наличия необходимого программного обеспечения для анализа базы данных

бухгалтерских записей по всем учитываемым хозяйственным операциям или по итоговым записям бухгалтерских регистров».

Проблема эта вполне разрешима. Для этих целей можно использовать любую известную бухгалтерскую программу, например, «1С: Предприятие». Проблема – в другом. Ввод информации в компьютерную систему – весьма трудоёмкая процедура, и вследствие этого вряд ли можно её использовать в аудите. Возможно, аудиторы будут ограничиваться вводом начальных остатков для формирования отчетности.

Кроме того, поскольку на многих российских предприятиях учет автоматизирован, данный аспект не является актуальным.

«В том случае, если у экономического субъекта весь бухгалтерский учет или отдельные его участки автоматизированы, наличие в распоряжении аудитора базы учетных данных экономи-

ческого субъекта (отдельных ее компьютерных файлов) позволяет применить для ее анализа эффективные методы современных информационных технологий».

На практике возможности применения информационных технологий в данном случае ограничены лишь применением аналитических систем. Массовое применение экспертных аудиторских систем, по всей видимости, дело будущего.

«Возможность использования базы данных экономического субъекта или отдельных ее массивов должна быть обеспечена:

а) организационно - в договоре о проведении аудита желательно отразить согласие экономического субъекта на использование базы данных или ее фрагментов в процессе аудита;

б) технически - в договоре о проведении аудита при необходимости следует отразить состав, форму и срок предоставления аудитору для анализа базы данных или ее фрагментов;

в) программно - система аудита с применением компьютеров при необходимости должна иметь в своем составе блок, обеспечивающий конвертацию (преобразование) базы данных экономического субъекта в данные, обработка которых возможна средствами программного обеспечения, используемого аудитором».

На практике известны случаи непредоставления аудитору базы данных или ее фрагментов либо непредоставление доступа к ней. Вследствие этого в договоре о проведении аудита желательно отразить согласие экономического субъекта на использование базы данных или ее фрагментов в процессе аудита.

Преобразование базы данных довольно – сложная проблема. Именно она является основным препятствием на пути перехода от одной, неэффективной, компьютерной системы к другой,

более совершенной. Однако на практике для аудиторов эта проблема будет не столь актуальной, вследствие массового распространения программы «1С: Предприятие», совместимой со многими прикладными программными средствами.

«Аудитор может использовать для анализа не саму базу данных или фрагменты рабочей базы данных, а ее копию.

Сформированная или полученная для анализа копия базы данных должна быть идентична той, на основании которой экономический субъект формирует все бухгалтерские регистры и отчетные документы. Прежде чем приступить к анализу ее содержания, аудитор должен убедиться в таком соответствии или сделать копию базы данных самостоятельно. Для проверки соответствия должна применяться специальная система тестов».

Технологически копии компьютерных файлов ничем не отличаются от оригинала. Аудитор вполне может сделать копию базы данных самостоятельно: это не составит большого труда. При этом проверка подлинности копии, естественно, представляется излишней.

«Нормативно-справочные данные системы, используемой аудитором для проведения аудита, должны соответствовать проверяемому периоду».

Базы данных справочно-правовых систем содержат, как правило, в том числе и документы, утратившие силу, так что такое соответствие не является технологической проблемой.

«Программные средства системы, используемой аудитором при проведении аудита, должны обеспечивать:

а). Анализ содержания формируемой в бухгалтерии экономического субъекта базы данных, если таковая существует и доступна».

К сожалению, здесь не указано, о каком анализе идёт речь. Если о получении аналитических показателей, то

это не составит большого труда при использовании аналитических систем. Если же речь идёт о применении экспертных аудиторских систем, то это в настоящее время проблематично.

«в). Тестирование алгоритмов, используемых в автоматизированной системе бухгалтерского учета».

Здесь необходимо учесть, что выявление ошибок в известных бухгалтерских программных продуктах не задача аудитора, а одна из целей самих фирм-разработчиков. В данном случае возможна проверка правильности настроек бухгалтерских программ. Такая проверка возможна на уровне пользователя: визуальное изучение формируемых документов и отчетов, проверка арифметических расчетов на основе контрольных примеров и т.д. Иная проверка алгоритмов настроек может отнять много времени и потребовать специальных знаний.

«г). Контроль соответствия показателей, содержащихся в формах бухгалтерской отчетности, данным бухгалтерских регистров или базы данных, формируемой в бухгалтерии при обработке первичных документов».

Это опять же вопрос тестирования алгоритмов.

«д). Использование возможностей поисково-справочных информационных систем в области нормативных и законодательных актов, регламентирующих бухгалтерский учет и аудит в Российской Федерации».

Как правило, справочно-правовые системы используются аудиторами в массовом порядке.

«е). Формирование аудиторской документации (рабочей и итоговой)».

Подобными функциональными возможностями обладает, в частности, программа Audit XP.

«Основными задачами эксперта (специалиста) является оказание помощи аудитору при проведении проверки с использованием компьютера в части:

а). Конвертирование данных экономического субъекта в форму, доступную для обработки в компьютерной и программной системе, используемой аудитором».

Как уже говорилось выше, здесь действительно необходима помощь квалифицированных специалистов.

«в). Тестирование системы, применяемой аудитором».

Проверка таких систем (в частности, визуальное изучение формируемых программой документов, проверка арифметических расчетов на основе контрольных примеров) в принципе может быть проведена самим аудитором без привлечения эксперта. Более глубокое тестирование – задача самих фирм - разработчиков программного обеспечения.

«г). Формирование на компьютере необходимых аудитору рабочих аудиторских документов».

Эту работу аудитор вполне может осуществлять и самостоятельно.

«Источниками получения аудиторских доказательств при проведении аудиторских процедур являются данные, подготовленные в электронной среде экономического субъекта в виде таблиц, ведомостей, регистров бухгалтерского учета экономического субъекта. Аудитор имеет возможность применять их, их копии, в том числе фотокопии, в качестве рабочей документации аудита, сопровождая обработку этих документов ссылками, пометками, специальными символами. В случае работы аудитора непосредственно в электронной среде экономического субъекта (без вывода данных на печать) рабочие документы, подтверждающие факт сбора аудиторских доказательств, составляются аудитором самостоятельно».

Аудитору необходимо убедиться в том, что:

а). База данных бухгалтерского учета, сформированная системой КОД экономического субъекта, соответст-

вует данным первичного учета (наличие системы КОД не освобождает экономический субъект от обязанности документировать в установленном порядке факты хозяйственной жизни)».

Здесь необходимо отметить, что применение компьютерных систем обеспечивает автоматическое тождество данных. Данные в первичных документах, сформированных эффективно функционирующей бухгалтерской программой, автоматически, с арифметической точностью, отражаются в регистрах бухгалтерского учета.

«б). Отсутствуют несанкционированные изменения базы данных бухгалтерского учета экономического субъекта (коррективы, вносимые в связи с изменением хозяйственного или налогового законодательства, должны быть в соответствии с установленными требованиями согласованы, одобрены и проверены, надлежащим образом задокументированы)».

Следует отметить, что компьютерные системы, к которым предъявляются повышенные требования безопасности, обладают возможностями фиксации всех изменений, вносимых в компьютерную систему: кто, когда, под каким паролем и с какой рабочей станции внёс соответствующие изменения в систему. Что касается небольших организаций, то вряд ли изменения, вносимые в компьютерную систему программистом, по устной просьбе бухгалтера будут документироваться.

«Рабочие документы, формирующиеся в процессе аудита с применением компьютера (например, документы, подготовленные в виде компьютерных файлов), могут храниться в аудиторской организации обособленно в архивах на машинных носителях».

Выполнение данного требования не составит большого труда.

«Применение компьютеров позволяет аудитору провести следующие процедуры:

а) тестирование операций и остатков по счетам в компьютерной базе данных;

б) аналитические процедуры с целью выявления отклонений от обычно принятых параметров в компьютерной базе данных;

в) тестирование базы данных проверяемого экономического субъекта»;

(Здесь опять, по всей видимости, идёт речь о применении экспертных аудиторских компьютерных систем);

«г) тестирование информационного, математического, программного и технического обеспечения проверяемого экономического субъекта».

Как уже говорилось выше, глубокое тестирование бухгалтерских программ, за исключением проверки правильности настроек, не представляется целесообразным.

«Общие принципы использования компьютеров в аудиторской проверке применимы для субъектов малого предпринимательства. При этом аудиторской организации необходимо принимать во внимание следующие особенности таких экономических субъектов:

а). Субъекты малого предпринимательства в отдельных случаях не применяют лицензированного программного обеспечения, используя программные продукты сомнительного качества, вследствие чего аудитор может оценить риск средств внутреннего контроля как высокий, что повлечет за собой дополнительные процедуры оценки качества программного обеспечения».

(На практике небольшие организации зачастую применяют пиратское программное обеспечение известных фирм, например, «1С: Предприятие», которое функционально в принципе не отличается от лицензионного, то есть законно используемого);

«б). У субъекта малого предпринимательства могут отсутствовать достаточные технические средства, например, объем памяти компьютера

для размещения программного обеспечения аудитора».

В настоящее время стоимость персонального компьютера относительно невысока. А возможности современного персонального компьютера, даже в минимальной конфигурации, как правило, превышают требования, предъявляемые бухгалтерским программным обеспечением к компьютерному оборудованию.

Таким образом, стандарт «Проведение аудита с помощью компьютеров», как и стандарт «Аудит в условиях компьютерной обработки данных», порождает ряд вопросов, в частности, в области применения компьютерных аудиторских систем и тестирования системы КОД проверяемого экономического субъекта. Решение данных проблем – задача практиков и будущих исследователей этой области научного знания.

Р.А. Сычев

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВНУТРЕННИХ СТАНДАРТОВ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ АУДИТОРСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

В процессе организации аудиторской деятельности важное место занимают стандарты аудита. Стандартизация как направление регулирования в области аудита развивается в разных странах. Как указывает Н.Т. Лабынцев, международные стандарты аудиторской деятельности способствуют повышению уровня единообразия аудиторской практики во всем мире [1, с. 155]. Разработкой стандартов на международном уровне занимается Международный комитет по аудиторской практике (IAPC) в рамках Международной федерации бухгалтеров (IFAC).

Стандарты имеют широкое признание во всем мире, поскольку позволяют достичь наибольшей объективности в выражении аудиторского мнения по поводу соответствия финансовой отчетности общепринятым принципам ведения бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности, а также устанавливают единые качественные критерии сравнения результатов аудиторской деятельности. Условие единообразия аудиторской деятельности необходимо ввиду большого числа методик, применяемых в аудиторской практике, и сложности их составления.

Стандарты определяют общий подход к проведению аудита, масштаб

аудиторской проверки, виды отчетов аудиторов, методологию аудита, а также базовые принципы, которым должны следовать все представители профессии. Требования стандартов необходимо выполнять независимо от условий, в которых проводится аудит. По мнению О.А. Мироновой и М.А. Азарской [2, с. 114], значение стандартов аудита состоит в том, что они:

- обеспечивают высокое качество аудиторской проверки;
- содействуют внедрению в аудиторскую практику новых научных достижений;
- помогают пользователям понимать процесс аудиторской проверки;
- обеспечивают взаимосвязь отдельных элементов аудиторского процесса.

В Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ [3] определена сущность, место и роль стандартов саморегулируемых аудиторских объединений в регулировании аудиторской деятельности. Согласно данному закону, правила (стандарты) аудиторской деятельности устанавливают единые требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, оформлению и оценке каче-

ства аудита и сопутствующих ему услуг, а также к порядку подготовки аудиторов и оценке их квалификации. По уровню регулирования стандарты подразделяются на федеральные, стандарты профессиональных аудиторских объединений (саморегулируемых аудиторских объединений) и внутрифирменные стандарты. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные Правительством Российской Федерации, являются обязательными для аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, а также для аудируемых лиц, за исключением положений, в отношении которых указано, что они имеют рекомендательный характер.

Саморегулируемые аудиторские объединения вправе, если это предусмотрено их уставами, устанавливать для своих членов внутренние правила (стандарты) аудиторской деятельности, которые не могут противоречить федеральным правилам (стандартам). При этом требования внутренних правил (стандартов) не могут быть ниже требований федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности. Следует отметить, что среди федеральных отсутствует стандарт, регламентирующий требования, предъявляемые к внутренним стандартам саморегулируемых аудиторских объединений.

Аудиторские организации и индивидуальные аудиторы вправе устанавливать собственные правила (стандарты) аудиторской деятельности. При этом требования правил (стандартов) аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов не могут быть ниже требований федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности и внутренних правил (стандартов) саморегулируемого аудиторского объединения, членами которого они являются.

Аудиторские организации в соответствии с требованиями законодательных и иных нормативных правовых ак-

тов Российской Федерации и федеральных стандартов аудиторской деятельности вправе самостоятельно выбирать приемы и методы своей работы, за исключением планирования и документирования аудита, составления рабочей документации аудитора, аудиторского заключения, которые осуществляются в соответствии с федеральными стандартами аудиторской деятельности.

В настоящее время в России действуют правила (стандарты) аудиторской деятельности, которые можно разделить на две группы:

1. стандарты, принятые до выхода Федерального закона «Об аудиторской деятельности», которые применяются в части, не противоречащей действующему законодательству;

2. стандарты, принятые после выхода Федерального закона «Об аудиторской деятельности»

Стандарты второй группы содержат ссылку на международные и по своему содержанию и структуре очень близки к ним. Стандарты первой группы, как правило, отличаются от международных аналогов. Это связано с тем, что стандарты первой группы были приняты в период становления нормативной базы аудита в стране. В результате в них были не только сформулированы общие принципы, но и даны практические рекомендации. Это позволяет широко использовать данную группу при разработке правил (стандартов) саморегулируемых аудиторских объединений в части, не противоречащей действующим федеральным стандартам.

Внутренние стандарты саморегулируемых аудиторских объединений, так же, как и внутрифирменные, должны удовлетворять следующим требованиям:

- целесообразности - при разработке стандартов следует учитывать их практическую значимость, актуальность и приоритетность;
- преемственности и непротиво-

речивости - стандарты должны обеспечивать согласованность и взаимосвязь с остальными внутренними стандартами;

- полноте и детализации - внутренние стандарты должны комплексно охватывать все вопросы исследуемой проблемы и детально их освещать;

- единству терминологической базы - обеспечение единства трактовки терминов во всех стандартах и методиках.

Внутрифирменные стандарты выполняют свое назначение только как неотъемлемая органическая часть системы контроля аудита. Следовательно, необходим постоянный мониторинг профессиональных аудиторских объединений за соответствием пакета и содержания внутренних стандартов:

- требованиям нормативно-правовых актов, регулирующих аудиторскую деятельность и финансовые аспекты деятельности аудируемых лиц;

- современным информационным технологиям;

- требованиям рынка аудиторских услуг.

Важнейшим стимулом для внедрения стандартов является существенное усиление контроля качества работы аудиторов в результате предполагаемой передачи данной функции саморегулируемым аудиторским объединениям, что предусмотрено проектом Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» [4]. При этом главным критерием оценки качества аудита выступает именно соблюдение аудиторской организацией или индивидуальным аудитором федеральных стандартов аудиторской деятельности. Западными аудиторами и аудиторами крупных российских фирм обязательное использование стандартов аудита уже давно рассматривается как непереносимое условие для выполнения любого аудиторского задания.

Целью разработки внутренних стандартов саморегулируемых аудитор-

ских объединений является повышение надежности и качества аудиторских услуг, снижение аудиторского риска и создание дополнительного уровня гарантий результатов аудита для заинтересованных пользователей бухгалтерской информации.

Разработка внутренних стандартов профессиональных общественных аудиторских объединений направлена на решение следующих задач:

- обеспечения взаимопонимания между исполнителем (аудиторской организацией, индивидуальным аудитором) и потребителем (клиентом) в процессе оказания аудиторских услуг;

- установления оптимальных требований к номенклатуре и качеству аудиторских услуг;

- унификации аудиторских услуг на основе установления и применения правил, положений и требований к их оказанию;

- гармонизации с международными правилами и нормами аудита;

- нормативного обеспечения контроля качества аудиторских услуг;

- управления качеством аудиторских услуг.

Рассмотрим действующий порядок разработки и применения внутренних стандартов в различных саморегулируемых аудиторских объединениях.

Разработка проектов внутренних стандартов аудиторского объединения Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБ России) входит в исключительную компетенцию Гильдии аудиторов. При этом Гильдия аудиторов ИПБ России не только разрабатывает внутренние аудиторские стандарты, но и помогает членам ИПБ России применять их на практике. Например, выдает разъяснения в отношении применения стандартов аудиторской деятельности при возникновении разногласий между аудиторами, аудиторскими организациями-членами ИПБ России и аудируемыми лицами. В частности, в

2006 году был разработан пакет внутрифирменных стандартов для малых и средних аудиторских фирм, соответствующих федеральным стандартам четвертой очереди. Отличительной особенностью разрабатываемых внутрифирменных стандартов является включение в их состав возможно более полного комплекта образцов рабочих и распорядительных аудиторских документов, обеспечивающих их удобное внедрение в практику малых и средних аудиторских фирм. Распространение внутрифирменных стандартов осуществляется через обучение на специально организуемых семинарах. В 2006 году такие семинары проведены в Саратове, Санкт-Петербурге, Москве, Владимире, участниками которых стали более двухсот аудиторов [5].

В соответствии с Концепцией развития некоммерческого партнерства «Аудиторская Палата России» на среднесрочную перспективу, одобренной Советом Палаты (протокол № 27 от 1 октября 2006 г.) [6], по мере утверждения Правительством Российской Федерации правил (стандартов) аудиторской деятельности, Аудиторская Палата России на их основе разрабатывает и рекомендует к применению членами Палаты свои внутренние правила (стандарты) и методики аудиторской деятельности, описывающие более глубоко и детально процедуры аудита. Аудиторская Палата России разрабатывает и рекомендует к применению членами Палаты формы рабочих документов, соответствующие требованиям федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности и внутренних правил (стандартов) Палаты.

Разработка и совершенствование правил (стандартов) и методик аудита осуществляются Комитетом по стандартизации аудиторской деятельности. Планом мероприятий на 2006-2008 гг. по реализации Концепции развития некоммерческого партнерства «Аудиторская

Палата России» на среднесрочную перспективу предусмотрена активизация процессов стандартизации деятельности аудиторских организаций и аудиторов – членов Палаты, в частности: внесение изменений в действующие внутренние стандарты Аудиторской Палаты России и разработка проектов внутренних стандартов Палаты четвертой и пятой очереди.

Согласно уставу, предметом деятельности Института профессиональных аудиторов [7] является разработка и принятие правил (стандартов) аудиторской деятельности, профессиональной этики членов Института. В Типовом положении о территориальном институте (филиале) некоммерческого партнерства «Институт Профессиональных Аудиторов» указано, что одним из видов деятельности территориального института является внедрение правил (стандартов), профессиональной этики и иных норм профессиональной деятельности, принятых в Институте профессиональных аудиторов.

В уставе Российской Коллегии аудиторов, как и в остальных профессиональных аудиторских объединениях, заявляется разработка и внедрение обязательных для своих членов внутренних правил (стандартов) аудиторской деятельности и профессиональной этики, осуществление систематического контроля за их соблюдением [8].

Деятельность Московской Аудиторской Палаты нацелена на проведение стандартизации аудита. На системной основе проводятся семинары по проблемам внедрения федеральных и разработки внутрифирменных (правил) стандартов аудиторской деятельности [9].

Изучение и систематизация внутренних стандартов аудиторской деятельности некоммерческого партнерства Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России и Аудиторской Палаты России показали, что

перечни их внутренних и федеральных стандартов совпадают. Более того, в основном тексты внутренних стандартов указанных организаций являются копиями федеральных стандартов. Вместе с тем к положительным моментам можно отнести предлагаемые в приложениях к внутренним стандартам формы соответствующих рабочих документов. Например, в качестве приложения 1 к внутреннему стандарту ИПБ России №3 «Планирование аудита» выступает форма рабочего документа «Данные для планирования аудита», приложения 2 к стандарту – «Образец запроса информации для проведения аудита организаций» [5]. Это позволяет аудиторским организациям – членам ИПБ России непосредственно использовать их в своей деятельности и упрощает процедуру контроля качества в рамках ИПБ России.

В большинстве аудиторских фирм недооценивается роль технологии аудита, основанной на стандартах, и значение аудитора-методолога в структуре аудиторской организации. Так, в результате проведенного анкетирования аудиторов, проходящих повышение квалификации в УМЦ при Ростовском государственном экономическом университете «РИНХ», выяснено следующее: только в 4% аудиторских организаций, расположенных в Южном федеральном округе, работает аудитор-методолог; в большинстве случаев методолог совмещает работу с другими функциями; подавляющее большинство практикующих аудиторов (94%) не ознакомлено с внутренними стандартами своего профессионального общественного аудиторского объединения. В то же время аудиторами известно, что стандарты данного уровня используются при разработке текстов внутрифирменных стандартов (48%), либо применяются рекомендованные в стандартах рабочие документы (29%). О неиспользовании внутренних стандартов профес-

сиональных общественных объединений заявили лишь 3% аудиторов, что почти совпадает с процентом аудиторских фирм, не вступивших в действующие саморегулируемые аудиторские объединения. В средних и мелких аудиторских фирмах, которые в основном работают в регионах, внутрифирменные стандарты представляют собой слепок федеральных и не учитывают дополнительных требований внутренних стандартов профессиональных общественных объединений.

Сложившаяся ситуация требует дополнительных усилий по реальному внедрению современных технологий в работу аудиторских компаний. Представляется, что такая задача может быть решена в рамках общедепартаментального профессионального аудиторского объединения, поскольку стандартом «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций» [10] разрешено включать во внутрифирменные стандарты аудиторских организаций методики и разработки профессиональных аудиторских объединений.

Ряд организаций (например, ООО «Сервис-Аудит» - с 1998 года), Аудиторская Палата Южного региона (подразделение Аудиторской Палаты России в Южном федеральном округе) и другие уже занимаются распространением таких материалов. Вместе с тем аудиторы, приобретая методические разработки, не удовлетворены их качеством и высокой стоимостью. Этот сегмент рынка аудиторских услуг вполне можно освоить объединенными силами членов регионального подразделения, среди которых имеется большое количество научных работников и преподавателей высшей школы, совместно с коллегами из других регионов и обязательно под методическим руководством Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

Предлагается систематизировать процесс разработки методических мате-

риалов по аудиту в Институте профессиональных бухгалтеров и аудиторов России. Прежде всего, целесообразно разработать концепцию формирования внутренних аудиторских стандартов с указанием принципов их разработки и внедрения. При этом целесообразно учитывать, что разработка внутренних стандартов саморегулируемых аудиторских объединений базируется на следующих основополагающих принципах аудита: независимости; профессиональном суждении и скептицизме; существенности; разумной уверенности; доказательности; достоверном представлении; профессиональном поведении.

При разработке внутренних стандартов рекомендуется использовать модульный принцип разработки, суть которого изложена в таблице 1. К первой группе целесообразно отнести стандарты, конкретизирующие федеральные (правила) стандарты. Во вторую группу можно включить стандарты, определяющие организационные аспекты деятельности аудиторских фирм, функциональные обязанности аудиторов, основы организации оплаты труда, заключения договоров и другие. Имеющиеся в Институте профессиональных бухгалтеров и аудиторов России внутренние стандарты относятся к первой группе, однако они в значительной степени повторяют положения федеральных и не содержат полного комплекта конкретных рабочих документов, шаблонов, макетов, классификаций, форм таблиц и расчетов, готовых к использованию в ходе аудиторских проверок. Например, гораздо большую практическую ценность имел бы внутренний стандарт саморегулируемого аудиторского объединения «Планирование аудита», который, кроме общих положений, содержал бы готовые бланки рабочих документов («Лист предварительного планирования», «Общий план аудита», «Программа аудита» - по отдельным сегментам и в разрезе предпосылок подготовки бухгалтерской отчет-

ности и др.). Или другой пример: применительно к базовому внутреннему стандарту аудиторской деятельности «Внутренний контроль качества аудита», желательно представить конкретные шаблоны приказов, рабочих документов, рекомендации по назначению ответственных за отдельные направления контроля качества и т.д.

Наибольший интерес для развивающихся аудиторских фирм представляют стандарты третьей и четвертой групп, которые и будут самыми востребованными: методики аудита различных сегментов аудита; стандарты и методики по оказанию сопутствующих аудиту услуг.

В связи с утверждением Правительством Российской Федерации нового блока федеральных стандартов чрезвычайно актуальным становится оказание методической помощи аудиторским организациям и аудиторам по развитию новых сопутствующих аудиту услуг: проведения обзорных проверок, проведения согласованных процедур и компиляции финансовой информации.

Кроме того, целесообразно на уровне саморегулируемых аудиторских объединений разработать методики по основным сопутствующим аудиту услугам:

- методику оказания консультационно-информационных услуг;
- методику проведения и оформления результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей;
- методику постановки и восстановления бухгалтерского учета;
- методику оказания услуг по автоматизации бухгалтерского учета и внедрению информационных технологий;
- методику разработки и анализа инвестиционных проектов;
- методику составления бизнес-плана;
- методику проведения маркетинговых исследований;

- методику проведения налогового аудита и других сопутствующих услуг по налоговым вопросам.

Это позволит аудиторским фирмам шире применять сопутствующие аудиту услуги в случаях, когда аудит не обязателен по закону, и повысит качественный уровень процесса оказания аудиторских услуг.

Библиографический список

1. Лабынцев Н.Т. Аудит: теория, методология и практика. – М.: Финансы и статистика, 1998.

2. Миронова О.А. Аудит: теория и методология: / О.А. Миронова, М.А. Азарская. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2006.

3. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

4. Проект Федерального закона № 146680-4 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности».

5. Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБ России) [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [Москва]. – Режим доступа:

<http://www.ipbr.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

6. Аудиторская Палата России [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [Москва]. – Режим доступа: <http://new.aprussia.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

7. Институт профессиональных аудиторов [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [Москва]. – Режим доступа: <http://www.e-ipar.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

8. Российская Коллегия аудиторов [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [Москва]. – Режим доступа: <http://www.rkanp.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

9. МоАП. Московская Аудиторская Палата [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [Москва]. – Режим доступа: <http://www.m-auditchamber.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

10. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций», одобренное Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации /20 октября 1999 г., протокол №6./

Таблица 1. Рекомендуемые группы внутренних стандартов саморегулируемых аудиторских объединений

Номер группы	Название группы стандартов	Общая характеристика стандартов
I	Стандарты, конкретизирующие федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности	Конкретизация и детализация норм и методик, изложенных в федеральных стандартах, включение в их состав комплекта образцов рабочих аудиторских и рядительных документов, обеспечивающих их удобное внедрение в практику аудиторских фирм
II	Стандарты, определяющие организационные аспекты деятельности аудиторских фирм	Стандарты, определяющие структуру управления аудиторских фирм, функциональные обязанности аудиторов, основы организации оплаты труда, заключения договоров и другие аспекты
III	Методики проверки различных сегментов аудита	Методики аудита различных сегментов с такой же глубиной проработки, как в Методических рекомендациях по проверке налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих аудиту услуг, утвержденных Министерством финансов РФ 23 апреля 2004 г., Методических рекомендаций по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей материально-производственных запасов в бухгалтерской отчетности, утвержденных Министерством финансов РФ 23 апреля 2004 г. и др.
IV	Стандарты и методики по оказанию сопутствующих аудиту услуг	Методика проведения обзорных проверок; методика проведения согласованных процедур; методика компиляции финансовой информации; методика оказания консультационно-информационных услуг; методика проведения и оформления результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей; методика постановки и восстановления бухгалтерского учета; методика оказания услуг по автоматизации бухгалтерского учета и внедрению информационных технологий; методика разработки и анализа инвестиционных проектов; методика составления бизнес-плана; методика проведения маркетинговых исследований; методика проведения налогового аудита и т.д.

РАЗВИТИЕ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Исторически международная теория и практика аудита складывались в условиях конкурентной борьбы. На Западе это сопровождалось соответствующими исследованиями и широкими публичными обсуждениями материалов исследований.

Современный аудит – это аудит, основанный на риске. Это процесс, в котором используются положительные стороны не только подтверждающего, а также системно-ориентированного аудита, но и аудита, преимущественно основанного на статистических либо нестатистических выборочных исследованиях.

В мировой практике выделяют две концепции регулирования аудиторской деятельности.

Одна из концепций развита в англоязычных странах (США, Великобритания), где аудиторская деятельность в некотором виде саморегулируется. Аудит в этих странах ориентирован в основном на потребности акционеров, инвесторов, кредиторов и других хозяйствующих субъектов. Аудиторская деятельность здесь регулируется преимущественно общественными аудиторскими объединениями.

Вторая - получила распространение в таких европейских странах, как Австрия, Испания, Франция, Германия. В них аудиторская деятельность строго регламентируется централизованными органами. На них фактически возлагаются функции государственного контроля за аудиторской деятельностью.

В США аудиторское дело возникло под влиянием британской практики аудита. Главное отличие здесь состоит именно в присутствии негосударственного регулирования аудиторской деятельности. В 1886 г. в США был принят первый закон о присяжных бух-

галтерах, который дал начало процессу образования аудиторских фирм. В 1887 г. была образована ассоциация аудиторов Америки, а в 1896 г. в штате Нью-Йорк законодательным путем была регламентирована аудиторская деятельность, в частности, должность аудитора мог занимать дипломированный бухгалтер, успешно сдавший экзамен по специальности в Нью-Йоркском университете и получивший специальную лицензию на право заниматься аудиторской деятельностью.

Американский аудит вследствие специфики сверхбыстрых темпов роста американского бизнеса конца XIX - начала XX века нуждался в быстрых темпах проведения проверок, а следовательно, в прогрессивных технологиях аудита. Американские аудиторы первыми стали практиковать применение «тестового аудита», сбора свидетельств о деятельности фирмы у партнеров по бизнесу с целью проверки операций, а также сбор свидетельств о деятельности фирм у партнеров по бизнесу с целью проверки операций. Учитывая интересы инвесторов, они стали уделять большее внимание оценке актива и пассива. Все эти новшества отражали расширение задач аудита, который не ограничивался больше проверкой канцелярской точности. В Соединенных Штатах Америки развивался независимый аудит в современном смысле слова, необходимость его диктовалась в значительной мере спросом кредиторов, особенно банков, на надежную финансовую информацию, на основе которой они могли принимать решения о предоставлении кредита. Спрос кредиторов, в основном банков, привел к расширению задач аудита и к разработке новых методов аудита и подхода к стандартизации.

На данный момент в США имеются два типа профессиональных негосударственных аудиторских организаций. Один из них представлен на общенациональном, федеральном уровне и называется Американским Институтом дипломированных присяжных бухгалтеров. Этот институт возник в 1887 г. и с тех пор играет ведущую роль в формировании аудиторских кадров. Он удостоверяет квалификацию соискателя, который сдает соответствующие экзамены и получает диплом бухгалтера-аудитора. Институт кроме того выполняет очень важную функцию – разрабатывает и публикует стандарты аудиторской деятельности, на которых базируется работа каждой аудиторской фирмы.

Кроме Общенационального института существуют профессиональные аудиторские организации на уровне отдельных штатов, которые называются обществами дипломированных бухгалтеров. Члены этих обществ имеют право на проведение аудиторских проверок и оказание консультационной помощи на территории своих штатов. Бухгалтеры-аудиторы могут заниматься своей деятельностью в рамках частной практики или же быть сотрудниками аудиторских фирм. Контроль за их деятельностью осуществляется только со стороны того общества, членом которого является аудиторская фирма или индивидуальный аудитор - в этом и состоит суть системы саморегулирования. Фирмы можно разделить на несколько категорий:

1. «Большая четверка» - супергиганты на рынке аудиторских услуг, некоторые из них находятся в состоянии слияния. (Нью-Йоркий офис, каждый более 1000 человек), офисы во всех крупных городах США и мира, годовой доход более 500 млн. долларов США. В той или иной форме все эти фирмы присутствуют также и на рынке аудиторских услуг в России, в основном зарегистрировав так называемые «СП».

2. Другие национальные фирмы (ряд фирм считаются национальными, т.к. имеют офисы в большей части крупных городов) имеют международный потенциал.

3. Крупные местные и региональные фирмы (есть несколько сотен аудиторских фирм с профессиональным штатом более 50 человек).

4. Малые местные фирмы - более 95% аудиторских фирм имеют численность менее 25 человек и один офис.

С одной стороны, можно отметить, что саморегулирование ведет к постоянному совершенствованию профессии, так как, для того чтобы привлечь в свои ряды как можно больше аудиторских фирм, необходимо повышать свою репутацию путем совершенствования собственных систем контроля и новшеств ведения аудита. При этом стандарты аудиторской деятельности разрабатываются негосударственными органами, которые при всем желании не могут знать все тонкости работы аудитора и учесть их в стандартах и положениях. Казалось бы, эти факты говорят о преобладающем положении саморегулирования над государственным контролем.

Однако недавний скандал, связанный с крупнейшими субъектами экономической сферы США Enron-Arthur Andersen, показал, что в системе абсолютного саморегулирования существуют явные недостатки.

Enron - седьмая компания США по объему выручки – «превращала» свои долги в доходы, необоснованно зависив прибыль на 580 млн дол. При этом аудитор фирмы Arthur Andersen показывал достоверность сфабрикованных документов об экономическом состоянии. После того как в 2001 г. нарушения вскрылись, компания потерпела банкротство, а ее акции резко упали в цене (с 80 до 1 доллара). В результате пострадали не только инвесторы, но и

сотрудники Enron, оставшиеся без работы и пенсионных накоплений.

Проверка деятельности аудиторских фирм повлекла еще ряд банкротств: в июле 2002 г. в США заявление о банкротстве подал WorldCom – одна из крупнейших телекоммуникационных компаний. По оценке, сделанной в конце 2003 г., приписки активов в финансовой отчетности составляли около 12 млрд долларов; в декабре 2003 г. началось банкротство итальянского Parmalat, после того как стало известно об отражении в активах компании несуществующего банковского счета на сумму 3,9 млрд дол.¹

Таким образом, видно, что абсолютное саморегулирование не может называться лучшим методом контроля качества аудиторской деятельности. Поэтому необходимо иметь альтернативный метод регулирования, который можно рассмотреть на примере системы регулирования аудиторской деятельности, действующей во Франции.

Система регулирования бухгалтерского учета и аудита во Франции существенно отличается от англосаксонской модели. Фундаментом системы учета и аудита во Франции служит Коммерческий кодекс, законодательно закрепляющий необходимость ведения бухгалтерского учета и представления отчетности. Ключевым звеном этой системы является Национальный бухгалтерский кодекс (аналог стандартов). Этот основополагающий документ содержит более 400 страниц и включает единый план счетов бухгалтерского учета.

Во Франции имеются две основные организации, занимающиеся аудиторской деятельностью в стране: Палата экспертов-бухгалтеров и Национальная компания комиссаров счетов.

Палата бухгалтеров-экспертов была создана в 1942 году. Спустя три

года деятельность Палаты бухгалтеров-экспертов была регламентирована правительственным декретом. Эта палата находится под опекой министра экономики и финансов.

Национальная компания комиссаров по счетам Франции регулирует аудиторскую деятельность и объединяет в своих рядах аудиторов и аудиторские фирмы в регионах. Аудиторы и аудиторские фирмы Франции свои членские взносы перечисляют региональным отделениям, а региональные отделения - Национальной компании комиссаров по счетам. Все эти и другие требования во Франции закреплены законодательно и являются обязательными к выполнению.

Основное отличие между бухгалтерами и комиссарами по счетам заключается в том, что первые приглашаются для проведения проверок бухгалтерского учета и отчетности в акционерных обществах, а вторые назначаются в обязательном порядке, согласно существующему законодательству об акционерных обществах. Комиссары по счетам осуществляют наиболее ответственные проверки, профессия эксперта-бухгалтера не столь строго регламентируется правительственными органами.

Кроме вышеназванных организаций 1 августа 2003 года был создан Высший Совет по аудиту, который является независимым административным органом при министре юстиции.

При Высшем Совете также были созданы специальные комиссии, занимающиеся подготовкой решений Высшего Совета по аудиту в отношении стандартов аудиторской деятельности, заключений и лучшей профессиональной практики.

При проведении проверки качества во Франции применяются два подхода:

- «горизонтальный», в соответствии с которым проверяются все профессиональные аудиторы и все виды аудиторских заданий;

¹ http://www.gAAP.ru/news/gAAP_ifrs/967

- «вертикальный», который предусматривает подробное изучение файлов аудиторских проверок общественно значимых компаний; одновременно осуществляется проверка применяемых аудиторами процедур.

Контроль качества (надзор, представление отчетности, инспектирование) осуществляется на национальном или региональном уровне в зависимости от вида проверки. Схему контроля качества можно представить в виде следующей таблицы 1.

Кроме того, на национальном уровне действует комитет, занимающийся ведением списка лиц, допущенных к выполнению аудиторских обязанностей, дисциплинарная палата и контрольные органы, осуществляющие надзор над деятельностью Высшего Совета. На региональном уровне создаются департаментские Советы, департаментские дисциплинарные палаты и органы контроля за деятельностью департаментского Совета.

Таким образом, систему контроля аудиторской деятельности можно оценить как довольно строгую и четкую именно со стороны государства. Французская методика включает определение целей и задач профессиональной организации, в том числе ее основных характеристик, начиная с правомочности аудиторской профессии и заканчивая внутренними правилами деятельности; общих положений с разработкой норм и правил контроля качества; степени вмешательства государственных властей; организационной структуры; организации региональных отделений, статуса национальной организации; задач и деятельности региональных и национальных советов с их полномочиями, комитетов и рабочих групп; разработки доктрины; источников финансирования; организации секретариата; регламента страхования и ряда других, включая детальную проработанность инструкций и вопросников.

Таблица 1. Система контроля качества во Франции.

«Горизонтальная» проверка»	«Вертикальная» проверка компаний, акции которых обращаются на фондовой бирже	«Вертикальная» проверка других общественно значимых компаний (банков, страховых компаний, крупных некоммерческих объединений)
1	2	3
Региональный уровень	Национальный уровень	Региональный уровень
	Координирование действий с региональными институтами, которые отвечают за следующие мероприятия в течение того же периода: <ul style="list-style-type: none"> - проверку качества других обязательных аудиторских проверок, которые проводятся аудиторами компаний, зарегистрированных на бирже, или общественно значимых компаний; - проверку правильности применения процедур и стандартов аудита другими дипломированными аудиторами, которые работают в проверяемой аудиторской организации (или ее подразделениях); - организацию «горизонтальной» проверки других дипломированных аудиторов, которые работают в данной аудиторской организации. 	

С одной стороны, можно посчитать, что сильный контроль государственных органов за деятельностью аудиторских фирм возможно сдерживает в определенной мере развитие профессии как таковой. Однако стоит отметить, что недостатки контроля или устройства существуют в любой системе, но их можно минимизировать. А между тем мы не можем привести примеры несостоятельности принятой во Франции системы контроля качества, которая привела бы к таким громким скандалам, как описанная выше ситуация Enron-Arthur Andersen.

Тем не менее в настоящее время в России проводится политика освобождения аудита от государственного контроля в пользу саморегулирования. Согласно новому законопроекту «об аудиторской деятельности», теперь область аудита будет полностью подконтрольна общественным организациям – саморегулируемым организациям или СРО. Членство в СРО будет заменять лицензию. Аудиторские фирмы будут подотчетны только СРО, которые, в свою очередь, станут обладать большой властью, вплоть до лишения фирмы права заниматься аудиторской деятельностью путем исключения ее из своих членов. При этом остаются неподотчетными. То есть от регулирования со стороны единого центра в лице государства мы пытаемся перейти к общественному регулированию по примеру США. Насколько такой путь реформирования актуален? Ведь как было указано выше, сами США отказались от абсолютного общественного регулирования и в свете последних событий стало видно, что полная свобода в сфере регулирования аудиторской деятельности не приводит в итоге к оптимальным результатам в сфере контроля за качеством деятельности аудиторских фирм. Нужно отметить, что Американский институт сертифицированных общественных бухгалтеров (American Institute of Certified

Public Accountants, AICPA) и ещё восемь публичных аудиторских компаний (включая представителей “Большой Четверки”) объявили о создании новой организации с целью оказания помощи инвесторам в условиях глобализации финансовых рынков и усложнения финансовой системы. Общее направление работы Центра качества аудита (the Center for Audit Quality, CAQ) будет заключаться в повышении доверия аудиторской деятельности в США за счет повышения его качества. Центр качества аудита выступит связующим звеном между аудиторскими компаниями и ключевыми фигурами корпоративного сектора и инвесторами. Управление Центром будет осуществлять Совет, в состав которого войдет исполнительный директор AICPA, исполнительные директора шести крупнейших аудиторских компаний и ещё двух аудиторских фирм, не имеющих постоянного членства, а также наиболее значимые фигуры американской деловой общественности (инвесторы и главы коммерческих структур).

Таким образом, нам представляется более чем оправданным в рамках административной реформы, устанавливающей основополагающую роль саморегулируемых организаций в контроле качества аудиторской деятельности, по примеру США прийти к мнению о необходимости утверждения Единого центра координации и контроля качества функционирования непосредственно самих СРО. Данный орган в целях проведения контроля за деятельностью аудиторских фирм может делегировать свои полномочия по осуществлению контроля качества на уровень аудиторских объединений (СРО). При этом стоит отметить, что уполномоченный орган контроля должен иметь право в любой момент отозвать полномочия у СРО в случае злоупотребления ими в несудебном порядке. Или же как альтернатива иметь право проводить собственный контроль качества в

необходимых случаях (таких, как недоверие определенному СРО).

Пример Andersen-Enron ясно показал, что отказ от государственного контроля может повлечь за собой самые неблагоприятные последствия, в том числе и для репутации аудиторской фирмы. В свете этих событий представ-

ляется целесообразным не отказываться полностью от единого центра контроля за аудиторской деятельностью (со стороны государственных или иных уполномоченных органов), которые в определенной мере являются арбитром экономических и юридических отношений в сфере аудиторской деятельности.

О.М. Кулик

ВЫБОР И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

При проведении анализа финансового состояния предприятия в настоящее время на первый план выдвигается проблема выбора методики, на основе которой производится расчет основных показателей оценки платежеспособности и финансовой устойчивости.

Для современных методик анализа финансового состояния предприятия характерен процесс расчета ряда показателей (коэффициентов) и сравнения их с некоторыми критериальными значениями расчетных коэффициентов, а также процесс изучения их в динамике за отчетный период и за ряд лет.

Для точной и полной оценки финансового состояния достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов. Важно, чтобы каждый из расчетных коэффициентов отражал наиболее существенные стороны финансового состояния.

Как правило, по результатам сравнения значений расчетных показателей с критериальными значениями делаются умозаключения о ликвидности баланса анализируемого предприятия и о его финансовой устойчивости, которые являются основой для оценки финансового состояния предприятия в целом.

Для понимания сущности методик анализа финансового состояния предприятий и механизма их реализа-

ции рассмотрим содержание некоторых действующих и применяемых на практике методик анализа финансового состояния.

Зарубежный экономист Ван Хорн Дж. К. предлагает все финансовые коэффициенты объединить в 4 группы:

- 1 коэффициенты ликвидности;
- 2 коэффициенты удельного веса заемного капитала (коэффициенты задолженности);
- 3 коэффициенты обеспеченности процентов по кредитам;
- 4 коэффициенты рентабельности.

В настоящее время в экономической литературе, наряду с разработками зарубежных авторов, существует достаточное количество отечественных разработок, посвященных оценке финансового состояния предприятия. В практической деятельности экономических, финансовых и аналитических служб предприятий для оценки финансового состояния того или иного предприятия используются, как правило, следующие методики:

1. Методика анализа финансового состояния, основанная на применении только расчетных коэффициентов.
2. Методика оценки финансового состояния организаций, утвержденная Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкротству.

3. Углубленная методика анализа финансового состояния предприятия.

Для комплексной оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия диссертантом были отобраны следующие показатели (рисунок 1).

На основании применяемой нами методики проанализируем финансовое состояние трех предприятий за 2004-2006 годы с точки зрения их платежеспособности и финансовой устойчивости. Для проведения анализа финансового состояния нами были выбраны предприятия Ростовской области, представляющие отрасли сельхозмашиностроения:

- ОАО «Ростсельмаш»;
- ОАО «ТКЗ»;
- ОАО «Морозовксельмаш»
- ЗАО «Красный Аксай».

Выбранные нами предприятия являются одними из крупнейших в своей отрасли среди предприятий Ростовской области. Получив результаты финансово-хозяйственной деятельности данных предприятий, оцениваем состояние отрасли в целом.

При сравнении структурной динамики по этим предприятиям можно сделать вывод о том, что наибольшее влияние на рост активов за период с 2004 по 2006 год оказало увеличение стоимо-

сти оборотных активов на 45,14%, в то время как стоимость внеоборотных активов снизилась с 76,15% до 31,09%».

На предприятиях «Красный Аксай», «Морозовксельмаш» и ОАО «ТКЗ» анализ структуры оборотных активов показал, что наибольший удельный вес занимают запасы предприятия, которые относятся к группе наименее ликвидных активов. Абсолютная сумма запасов в 2006 году увеличилась в 1,1 раза по сравнению с данными 2004 года, удельный вес в общем объеме оборотных активов увеличился соответственно с 59,19% до 65,18%. При этом возросла доля краткосрочной дебиторской задолженности, которая увеличилась на 2,7 п.п. по сравнению с 2004 годом. Вместе с тем оперативная платежеспособность предприятия снизилась за счет уменьшения суммы денежных средств в 2006 году в 6 раз по сравнению с 2004 годом.

Положительным фактором является увеличение доли ликвидных оборотных активов, которые определяют платежеспособность предприятия – краткосрочной дебиторской задолженности (удельный вес увеличился с 16,7% в 2004 году до 22,7 % в 2006 году), и денежных средств (соответственно с 3,2% до 5,2%).

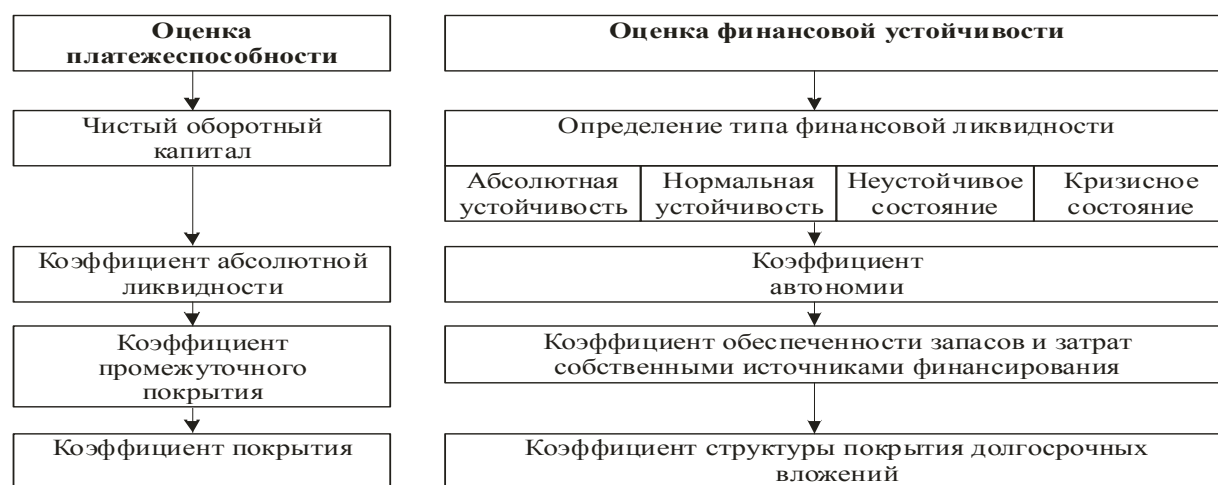


Рис. 1. Показатели, оценивающие платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия

На ОАО «Ростсельмаш» структура оборотных активов к 2006 году сложилась таким образом, что доля наименее ликвидных активов и доля ликвидных активов были практически равны. Положительным моментом явилось увеличение в абсолютном и относительном размере денежных средств в структуре оборотных активов, а также осуществление предприятием краткосрочных финансовых вложений, что повышает оперативную платежеспособность предприятия. Однако негативным фактором является появление в структуре дебиторской задолженности в 2005 году. Очевидно, что такой вид задолженности можно отнести к безнадежной. В связи с этим на предприятии необходимо усилить контроль за состоянием расчетов дебиторов с целью устранения сомнительных и безнадежных долгов.

Наряду с анализом структуры активов предприятий, для оценки финансового состояния необходим анализ источников собственных и заемных средств.

Показатели свидетельствуют о том, что источники финансирования анализируемых нами предприятий сельхозмашиностроения за период с 2004 по 2006 год характеризуются практически одинаковыми тенденциями. Имущество предприятий финансировалось за счет заемных источников средств, удельный вес которых в общей сумме всех источников средств колебался от 102,4% до 122,9% в 2006 году соответственно. Такое положение было связано с тем, что данные предприятия на протяжении всего анализируемого периода имели большие суммы убытка. Как положительную тенденцию можно отметить постепенное снижение суммы убытка, однако руководству предприятия необходимо принимать радикальные меры для выхода из сложившейся ситуации.

Заемные средства большей частью состоят из кредиторской задол-

женности. Хочется подчеркнуть, что на данном этапе анализа необходимо привлечение данных аналитического учета, в результате которого возможно получить информацию о конкретных кредиторах предприятий и сроках выполнения обязательств перед ними. Целесообразно в данном случае составление их перечня с указанием полного названия, юридического адреса, сроков, сумм платежей и доли данного кредита в общей задолженности предприятий. Большая доля кредиторской задолженности в условиях инфляции является одним из путей наращивания оборотных средств за счет заемных источников после привлечения краткосрочных кредиторов.

Платежеспособность оценивается на определенную дату по данным баланса, оперативного учета. Эта оценка может быть выполнена с определенной степенью точности. В частности, в рамках экспресс-анализа платежеспособности в расчет берут только статью денежных средств, так как она выражает совокупность наличных денежных средств, то есть имущества, которое имеет абсолютную ценность, тогда как остальное имущество предприятия имеет лишь ценность относительную. Именно денежные ресурсы могут быть вовлечены в финансово-хозяйственную деятельность в любой момент, в то время как другие виды активов могут включаться лишь через определенный период, через так называемый временной лаг.

Таким образом, при экспресс-анализе точность расчета платежеспособности уменьшается, так как учитываются только денежные средства на расчетных счетах. Вместе с тем наличие незначительных остатков средств на расчетных счетах еще не означает, что предприятие неплатежеспособно: средства могут поступить на расчетные счета в течение ближайшей недели, а некоторые виды активов при необходимости

можно превратить в денежную наличность.

В условиях рыночной экономики искусство финансового управления характеризуется тем, что необходимо держать на счетах лишь необходимую сумму средств, а остальную часть, которая может понадобиться для текущей оперативной деятельности, - в быстро реализуемых активах. Периодичность расчетов зависит от состояния платежеспособности предприятия. Если она устойчива, расчеты можно делать реже, если неустойчива, как можно чаще.

Определение платежеспособности только по абсолютным суммам баланса, без дополнительной информации о сроках поступления дебиторской задолженности и других платежей, ведет к значительным неточностям, поэтому пользуются показателями ликвидности.

Повышение или снижение уровня ликвидности предприятия устанавливается в мировой практике по изменению абсолютного показателя чистого оборотного капитала (собственного оборотного). Величина этого показателя определяется как разность между оборотными (текущими) активами и краткосрочными (текущими) обязательствами. Поэтому чистый оборотный капитал составляет величину, оставшуюся после погашения всех краткосрочных обязательств. Чем больше превышение текущих активов над краткосрочными обязательствами, тем больше чистый оборотный капитал. Следовательно, если предприятие не располагает чистым оборотным капиталом, оно неликвидно.

Относительные показатели платежеспособности дают ту картину устойчивости финансового положения, которая интересует конкретного потребителя информации. Например, для поставщиков сырья, материалов и услуг наибольший интерес представляет коэффициент абсолютной ликвидности; для банка, кредитующего данное предприятие, - коэффициент промежуточно-

го покрытия, а для держателей акций и облигаций - коэффициент покрытия.

Коэффициент абсолютной ликвидности в течение анализируемого периода на ОАО «Ростсельмаш» имел тенденцию к увеличению, однако несмотря на это, предприятие не смогло повысить свою оперативную платежеспособность. Так, к концу 2006 года данное предприятие смогло погасить за счет свободных денежных средств лишь 22,9% краткосрочных обязательств. На ОАО «ТКЗ» и ЗАО «Красный Аксай» коэффициент абсолютной ликвидности, напротив, еще более снизился, что более чем в 20 раз ниже значения нормативного ограничения. Что касается ОАО «Морозовсксельмаш», то здесь наблюдается тенденция снижения коэффициента абсолютной ликвидности. Если на конец 2004 года данный показатель находился в пределах нормы, то к концу 2006 года он снизился на 16 п.п.

Коэффициент промежуточного покрытия соответствовал нормативному значению только на ОАО «Ростсельмаш» в 2004 и 2006 году. На ЗАО «Красный Аксай», ОАО «Морозовсксельмаш» и ОАО «ТКЗ» значение коэффициента промежуточного покрытия за весь анализируемый период не удовлетворяли значению нормативного ограничения, наоборот наблюдался спад. Так, ОАО «Морозовсксельмаш», ОАО «ТКЗ» и ЗАО «Красный Аксай», на конец 2006 года могли погасить за счет краткосрочной дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и денежных средств лишь 43,2%, 24,5% и 9,7% краткосрочных обязательств соответственно.

Динамика коэффициента покрытия была положительной на ЗАО «Красный Аксай», значение данного показателя увеличилось в 2006 году по сравнению с 2005 годом в 1,1 раза, и к концу 2006 года стоимость оборотных активов превышала стоимость краткосрочных обязательств в 1,3 раза.

На ОАО «Ростсельмаш» и ОАО «Морозовсксельмаш», хотя и имело место снижение значения коэффициента покрытия, данный показатель к концу 2006 года находился в пределах нормы.

За весь анализируемый период коэффициент промежуточного покрытия на ОАО «ТКЗ» так и не достиг значения нормы, более того, наблюдалась тенденция спада. Здесь стоимость оборотных активов превышала стоимость краткосрочных обязательств к концу 2006 года в 3 раза.

Для принятия управленческих решений как внешним, так и внутренним пользователям необходимо знать, как долго может находиться в том или ином состоянии или как скоро произойдет переход из одного состояния в другое. На наш взгляд, это одна из важнейших задач, стоящих перед финансовым анализом, который должен дать ответ именно об устойчивости состояния, в котором находится предприятие, то есть имеются ли у данного предприятия собственные ресурсы, для того чтобы поддержать в дальнейшем нормальное состояние или выйти из предкризисного или кризисного состояния. Для характеристики финансовой устойчивости анализируемых предприятий воспользуемся аналитическими данными.

На основе проведенного расчета трехкомпонентного показателя типа финансовой устойчивости можно отметить, что предприятия на протяжении трех исследуемых лет находились в неустойчивом, либо устойчивом финансовом состоянии.

На ОАО «Морозовсксельмаш» сложилась обратная ситуация. За счет снижения источников собственных средств и увеличения общей величины запасов и затрат в 2005 году предприятие перешло из состояния финансовой устойчивости, которое характеризуется недостатком собственных оборотных средств и излишком собственных и долгосрочных заемных источников, в неустойчивое.

На ЗАО «Красный Аксай» и ОАО «ТКЗ» в течение трех исследуемых лет наблюдалось неустойчивое финансовое состояние, которое характеризуется недостатком собственных и долгосрочных источников средств, недостатком собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат и излишком основных источников формирования запасов и затрат. Даже привлечение долгосрочных и краткосрочных заемных средств не компенсировало данный недостаток из-за превышающей суммы запасов на данных предприятиях. Для достижения устойчивого финансового состояния необходимо увеличить сумму собственных источников финансирования, а также сохранить суммы излишних и ненужных запасов.

Наиболее безрисковым способом пополнения источников формирования запасов следует признать увеличение реального собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли или за счет распределения прибыли после налогообложения в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенной во внеоборотные активы. Снижение уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей. Углубленный анализ состояния запасов выступает в качестве составной части внутреннего анализа финансового состояния, поскольку предполагает использование информации о запасах, не содержащейся в бухгалтерской отчетности и требующей данных аналитического учета.

На всех предприятиях собственных оборотных средств не хватает на финансирование запасов, а значит, структура источников финансирования не соответствует структуре активов. Это означает, что собственного капитала недостаточно для финансирования внеоборотных активов и запасов. В связи с

этим возникает необходимость привлечения долгосрочных кредитов и займов. Так, на предприятиях сельхозмашиностроения долгосрочные обязательства используются не по назначению, то есть не для финансирования основных средств, а для финансирования текущей деятельности предприятия.

Итак, подведем итог проведенному анализу платежеспособности и финансовой устойчивости рассматриваемых предприятий.

С точки зрения соотношения внеоборотных и оборотных активов структуре имущества предприятия отметим, что более мобильным по своей структуре было имущество ОАО «Ростсельмаш» и ЗАО «Красный Аксай». В структуре имущества ОАО «Морозовсксельмаш», напротив, в течение всего анализируемого периода наибольшая доля принадлежала внеоборотным активам и составляла около 70% в общей сумме имущества предприятия, а к концу 2006 года ситуация изменилась, и наибольшая доля стала принадлежать оборотным активам.

В структуре оборотных активов всех анализируемых предприятий наибольший удельный вес принадлежал запасам и краткосрочной дебиторской задолженности. Доля наиболее ликвидных оборотных активов таких, как денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, определяющих оперативную платежеспособность предприятия, оставалась на низком уровне. Данный факт подтверждается данными анализа относительных показателей платежеспособности. Значения рассчитанных коэффициентов зачастую были далеки от своих нормативных значений. Лишь на ОАО «Ростсельмаш» и ОАО «Морозовсксельмаш» значения относительных показателей были либо близки, либо удовлетворяли нормальным ограничениям, что подтверждает рейтинговая оценка платежеспособности анализируемых предприятий.

Финансовая устойчивость рассматриваемых предприятий характеризовалась разнонаправленными тенденциями. Так, в течение 2004 и 2005 годов, как показывает рейтинговая оценка, наиболее устойчивое финансовое положение наблюдалось на ОАО «Красный Аксай». Данный факт подтверждается, во-первых, преобладанием собственных средств в структуре источников финансирования деятельности предприятия, во-вторых, наличием положительной суммы собственных оборотных средств, что нашло отражение при расчете относительных показателей финансовой устойчивости. Практически в течение всего анализируемого периода анализируемые предприятия имели неустойчивое финансовое положение. Данное обстоятельство было вызвано тем, что предприятия испытывали недостаток собственных оборотных средств, который возник либо ввиду недостатка собственного капитала все анализируемые предприятия, либо ввиду наличия избыточной суммы внеоборотных активов.

Выработанная методика была применена при анализе финансового состояния промышленных предприятий Ростовской области. Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

Обобщая результаты анализа структуры и динамики имущества предприятий, автор приходит к выводу, что наибольшую привлекательность с финансовой точки зрения представляют те предприятия, в имуществе которых оборотные средства имеют больший удельный вес. Однако в структуре оборотных активов всех рассматриваемых предприятий доля наиболее ликвидных активов, к которым относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, оставалась на низком уровне, что, в свою очередь, отразилось на платежеспособности предприятий.

Исследование основных источников увеличения оборотных средств

показало, что в формировании оборотных средств рассматриваемых предприятий практически не участвуют собственные средства, а главным источником прироста оборотных средств явились заемные средства предприятий, о чем свидетельствует отрицательная величина собственных оборотных средств. Было показано, что недостаток собственных оборотных средств ухудшает финансовое состояние предприятия в долгосрочной перспективе и отрицательно влияет на его финансовую устойчивость.

Проведенный комплексный анализ финансового состояния российских промышленных предприятий позволил выявить основные проблемы, присущие всей экономике России:

1. Высокий уровень просроченной задолженности предприятий. Так, на конец 2004 года доля просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме составляла 26,7%, а доля просроченной дебиторской задолженности соответственно - 24,6%. При этом анализ соотношения кредиторской и дебиторской задолженности показывает, что большинство предприятий как России в целом, так и Ростовской области являются потенциальными должниками, о чем свидетельствует превышение суммы кредиторской задолженности над

суммой дебиторской задолженности. Однако в качестве положительной тенденции следует отметить снижение данного показателя в течение последних лет.

2. Недостаток собственных оборотных средств. Причем тенденция нехватки денежных ресурсов, необходимых для финансирования своей текущей производственно-хозяйственной деятельности, наблюдается даже у наиболее финансово устойчивых предприятий. Общая обеспеченность предприятий всех отраслей промышленности собственными оборотными средствами в течение последних лет имеет отрицательное значение, хотя и обладает положительной динамикой.

3. В структуре оборотных активов наблюдается перекоп в сторону таких статей, как «запасы и затраты» и «дебиторская задолженность», что сказывается на платежеспособности предприятий.

Анализ финансового положения предприятий Ростовской области подтвердил общность проблем большинства российских предприятий и доказал необходимость принятия мер по их устранению. Повышение результатов финансовой деятельности предприятий, на наш взгляд, напрямую зависит от качества финансового менеджмента, проводимого на предприятиях.

А.И. Долженко

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА РИСКОВ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЧЕТКИХ СЕТЕЙ

Проект создания и внедрения информационной системы (ИС) реализуется в условиях существенной неопределенности, которая проявляется в виде неполноты или неточности информации об условиях реализации системы. Неопределенность сопутствует всем этапам жизненного цикла ИС. На на-

чальном этапе проекта ИС определяются цели и формулируются требования, которые могут быть неполными, неточными и подвержены изменениям в процессе проектирования системы. На этапе анализа неопределенность связана с принимаемыми решениями по архитектуре системы и её структуре в целом.

Этап проектирования связан с неопределенностью в обеспечении как функциональности системы, так и нефункциональных характеристик качества, таких как производительность, надежность, доступность, целостность, адаптируемость, интегрируемость. Этап реализации характеризуется неопределенностью в возможности отображения исполняемых компонентов системы на узлы модели размещения, при реализации классов и подсистем проектирования. Этап внедрения ИС связан с неопределенностью качества развертывания системы, уровнем подготовки пользователей и влиянием внедрения разработанной ИС на бизнес-процессы организации.

Неопределенность, сопутствующая процессу проектирования информационной системы, может привести к созданию неблагоприятных ситуаций, которые будут препятствовать достижению поставленных целей в процессе проектирования ИС. Возможность проявления неблагоприятных ситуаций в проекте создания ИС характеризуется риском.

Процесс управления рисками предполагает их идентификацию, оценку количественную и качественную, разработку откликов на риски и их контроль [1].

Современные подходы к проектированию ИС основываются на объектно-ориентированных технологиях, базирующихся на итерационном и инкрементном подходе. Процесс проектирования ИС разбивается на этапы в соответствии с фазами жизненного цикла (ЖЦ) ИС. Каждая фаза ЖЦ состоит из нескольких итераций, в результате формируется инкремент, который является итогом завершённой итерации и представляет собой версию системы, содержащую добавленные или улучшенные функциональные возможности по сравнению с предыдущей версией. Риски оцениваются для каждой итерации и

фазы проектирования системы. Управление рисками должно осуществляться на каждой итерации. Итерационный подход, в отличие от водопадного, обеспечивает идентификацию, оценку и снижение рисков в ходе итераций на ранних фазах ЖЦ информационной системы, что обеспечивает снижение риска по проекту в целом.

Создание эффективной системы управления рисками проектов информационных систем предполагает расширение её сферы влияния на все фазы и все итерации жизненного цикла ИС. Анализ возникающих рисков должен проводиться регулярно в процессе создания ИС. Риски должны идентифицироваться, оцениваться и на основе оценки выявляться приоритеты рисков для текущей итерации процесса создания системы.

Оценка влияния риска на проект для конкретной фазы жизненного цикла информационной системы и конкретной итерации проекта может быть количественной и качественной. Количественные оценки базируются на имеющейся статистической информации и используемых моделях прогноза. При этом задача состоит в количественной оценке риска относительно других, имеющихся рисков, и прогнозе влияния конкретного риска на проект информационной системы. Качественная оценка риска, как правило, базируется на экспертных оценках.

Недостатком существующих подходов к анализу рисков является отсутствие единой методологической основы, позволяющей интегрировать как качественные, так и количественные подходы к оценке рисков.

Повышение эффективности управления рисками проектов создания и развития информационных систем может быть осуществлено путем формализации и автоматизации различных этапов управления рисками. Решение данной задачи можно осуществить пу-

тем разработки методологических основ системы принятия решений для управления рисками проектов ИС, базирующихся на современных методах обработки информации в условиях существенной неопределенности, позволяющих осуществлять анализ и принимать эффективные решения на базе моделей, интегрирующих как количественные, так и качественные факторы.

Учет неопределенности в известных моделях управления риском осуществляется в основном с помощью вероятностных конструкций. Вероятностный подход базируется на статистической обработке исторических данных по реализованным проектам. В большинстве случаев получение статистически значимых оценок видов законов распределения случайных величин и процессов, а также их характеристик является проблематичным из-за недостаточных объемов выборки. Кроме того, объединение в одной модели количественных и качественных факторов представляет значительную трудность.

Разрешение противоречий существующих моделям управления рисками проектов ИС может быть получено путем применения нечетких моделей [2], применение которых эффективно, когда имеется недостаточность или неопределенность знаний об исследуемой системе или процессе; получение требуемой информации сопряжено с различными трудностями или вообще невозможно; основная часть информации получена на основе экспертных данных или эмпирических описаний процессов; параметры и входные данные не являются точными и корректно представленными.

Для моделирования рисков проектов ИС нечеткие модели целесообразно представлять в виде нечетких сетей, элементы и совокупности элементов которых реализуют различные компоненты нечетких моделей и этапы нечеткого вывода.

Нечеткая продукционная модель (НПМ) может быть представлена следующим образом [3]:

$$(i): Q; P; A \Rightarrow B : S; F; N, \quad (1)$$

где (i) – обозначение правила нечеткой продукции; Q – сфера применения нечеткой продукции, которая характеризует предметную область нечеткой модели; P – условие применения (активизации) ядра нечеткой продукции; $A \Rightarrow B$ – ядро нечеткой продукции; A – условие ядра (антецедент); B – заключение ядра (консеквент); \Rightarrow – знак логической секвенции (следования); S – метод или способ определения количественного значения степени истинности заключения ядра, который определяет алгоритм нечеткого вывода в продукционной нечеткой модели; F – коэффициент определенности или уверенности нечеткой продукции, который определен на интервале $[0, 1]$ и соответствует весовому коэффициенту нечеткого продукционного правила; N – постусловие продукционного правила, которое определяет действия и процедуры, выполняемые в случае реализации ядра продукции.

Ядро нечеткой продукции $A \Rightarrow B$ принято записывать в следующем виде:

$$\text{ЕСЛИ } A, \text{ ТО } B, \quad (2)$$

где A и B представляют собой некоторые выражения нечеткой логики. В (2) A – условие или предпосылка (антецедент), а B – заключение (консеквент). Для использования нечеткого правила (2) необходимо определить алгоритм, который на основе антецедента A с известной степенью истинности, являющейся условиям нечетких правил продукции, позволяет оценить степень истинности консеквента B , являющегося заключением соответствующих нечетких правил продукции.

В общем случае взаимосвязь между антецедентом и консеквентом в (2) представляет собой бинарное нечеткое

отношение на декартовом произведении соответствующих нечетких множеств. Если в правиле (2) нечеткое причинно-следственное отношение между антецедентом A и консеквентом B задается в виде нечеткой импликации $R: A \rightarrow B$, то оно может быть представлено в виде нечеткой продукции:

ЕСЛИ x есть A , **ТО** y есть B , (3)

где x – входная переменная, $x \in X$; X – область определения антецедента нечеткого правила; A – нечеткое множество, определенное на X ; $\mu_A(x) \in [0, 1]$ – функция принадлежности нечеткого множества A ; y – выходная переменная, $y \in Y$; Y – область определения консеквента нечеткого правила; B – нечеткое множество, определенное на Y ; $\mu_B(y) \in [0, 1]$ – функция принадлежности нечеткого множества B .

При условии, что известна функция принадлежности нечеткого множества $A - \mu_A(x)$ и нечеткое бинарное отношение $R \subseteq X \times Y$, отображающее импликацию $A \rightarrow B$, имеет функцию принадлежности $\mu_R(x, y)$, тогда для нечеткого множества B функция принадлежности определяется по правилу композиции как:

$$\mu_B(y) = \sup_{x \in X} \{ T(\mu_A(x), \mu_R(x, y)) \}, \quad (4)$$

где *sup* – операция определения верхней границы множества элементов; T – операция T -нормы.

Основными способами нечеткого вывода заключений в НПМ являются прямой и обратный вывод. Прямой вывод основывается на правиле вывода «нечеткий модус поненс» (*fuzzy modus ponens*). В общем случае правило вывода нечеткий модус поненс состоит из последовательности следующих шагов.

Шаг 1. Задание нечеткой импликации $R: A \rightarrow B$, которая определяет нечеткое причинно-следственное отношение между антецедентом A и консеквентом B , представляемое в виде (3).

Для моделирования рисков проектов создания и внедрения информационных систем в качестве правила вычисления нечеткой импликации целесообразно использовать классическую нечеткую импликацию Л. Заде:

$$\mu_R(x, y) = \max\{\min[\mu_A(x), \mu_B(y)], [1 - \mu_A(x)]\}.$$

Шаг 2. Задание антецедента A в виде

x' есть A' , (5)

где x' – фактическое значение переменной x ; A' – нечеткое множество, $A' \subseteq X$, $x' \in X$; $\mu_{A'}(x) \in [1, 0]$ – функция принадлежности нечеткого множества A' .

Нечеткое множество A' в (5) является производным от нечеткого множества A и может принимать следующие значения: $A' = A$; $A' =$ «очень A », причем $\mu_{A'}(x) = \mu_{CON(A)}(x) = (\mu_A(x))^2$; $A' =$ «почти A », причем $\mu_{A'}(x) = \mu_{DIL(A)}(x) = (\mu_A(x))^{0.5}$; $A' =$ «не A », причем $\mu_{A'}(x) = \mu_{\bar{A}}(x) = 1 - \mu_A(x)$.

Шаг 3. Формирование вывода, то есть консеквента B в виде

y' есть B' , (6)

где y' – фактическое значение переменной y ; B' – нечеткое множество, $B' \subseteq Y$, $y' \in Y$; $\mu_{B'}(y) \in [1, 0]$ – функция принадлежности нечеткого множества B' .

Нечеткое множество B' является результатом нечеткого вывода и определяется посредством применения операции композиции (4). Для моделирования рисков проектов ИС в качестве композиционного правила нечеткого логического вывода целесообразно использовать *max-min* – композицию следующего вида:

$$\mu_B(y) = \max_{x \in X} \{ \min(\mu_A(x), \mu_R(x, y)) \} \quad (7)$$

Композиционное правило обладает свойствами ассоциативности и дистрибутивности относительно операции

тах, что является важным для задач моделирования.

При построении нечеткой модели рисков проектов ИС в качестве входных переменных используются как количественные, так и качественные факторы. Интегральный учет их возможен при использовании лингвистических переменных. Для этого в продукционных моделях нечеткого вывода применяются нечеткие лингвистические высказывания [3]:

– « β есть α_i », где β – наименование лингвистической переменной, α_i – наименование нечеткой переменной базового терм-множества $T = \{ \alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_i, \dots, \alpha_n \}$ переменной β , с областью определения на множестве X_i и функцией принадлежности $\mu_{\alpha_i}(x) \in [0, 1]$;

– « β есть $\Theta(\alpha)$ », где $\Theta(\alpha)$ – лингвистические отношения, задаваемые некоторыми синтаксическими процедурами (нечеткие логические операции «И», «ИЛИ», а также нечетких модификаторов «очень», «почти», «не»).

Пример 1. Для формирования правила оценки риска, связанного с объемом проекта ИТ, в качестве входной лингвистической переменной (x_1) используется лингвистическая переменная – «*сложность проекта*», которая имеет следующее терм-множество:

$T1 = \{ \text{«небольшая»}, \text{«средняя»}, \text{«большая»} \}$.

Другой лингвистической переменной (x_2) является – «*бюджет проекта*» с терм-множеством:

$T2 = \{ \text{«малый»}, \text{«средний»}, \text{«значительный»} \}$.

Выходной переменной (y) является лингвистическая переменная «*риск объема проекта*», которая имеет следующее терм-множество

$T3 = \{ \text{«низкий»}, \text{«средний»}, \text{«высокий»} \}$.

Для модели оценки риска проекта ИС сформированы следующие правила вывода:

- П1: **ЕСЛИ** сложность проекта небольшая
ТО риск объема проекта низкий
- П2: **ЕСЛИ** сложность проекта средняя И бюджет проекта малый
ТО риск объема проекта средний
ИЛИ высокий
- П3: **ЕСЛИ** сложность проекта **очень** высокая И бюджет проекта **НЕ** значительный
ТО риск объема проекта высокий

При построении нечеткой модели оценки рисков проектов ИС необходимо сформировать полное пространство предпосылок $X = \{x_i\}$, $i = \overline{1, n}$ факторов, являющихся источниками риска, и полное пространство заключений $Y = \{y_j\}$, $j = \overline{1, m}$ показателей риска различных областей проекта. Для нечетких продукционных правил необходимо задать функции принадлежности нечетких множеств, характеризующих терм-множества лингвистических переменных.

В нечеткой модели оценки рисков проектов ИС в качестве функций принадлежности вполне допустимо использовать типовые $L-R$ – функции треугольного и трапецеидального типов [4], определенные на 01-носителе, конкретный вид которых определяется значениями параметров их аналитического представления и может уточняться в соответствии с экспериментальными данными.

Сформированная база правил нечеткой модели оценки риска проектов ИС на основе эмпирических гипотез (информации от экспертов) может быть модифицирована с учетом реальных условий ведения проектов организациями. Правила могут быть добавлены, удалены или изменены.

Пример 2. Рассмотрим реализацию процесса нечеткого моделирования базы правил. Моделирование проведем с использованием специализированного пакета *Fuzzy Logic Toolbox* средства *MATLAB* [5]. Выполнение нечеткого

вывода будем реализовывать на основе алгоритма Мамдани (*Mamdani*).

Шаг 1. Фазификация – введение нечеткости. На этом шаге необходимо задать функции принадлежности для терм-множеств входных и выходных лингвистических переменных:

– *input1* в модели соответствует лингвистической переменной «Цель проекта» - x_1 ;

– *input2* в модели соответствует лингвистической переменной «Границы проекта» - x_2 ;

– *output1* в модели соответствует лингвистической переменной «Соответствие цели проекта» - y_1

Для входной переменной *input1* терм-множество состоит из трех термов $T = \{\text{Низкий (H), Средний (C), Высокий (B)}\}$, которые характеризуют низкое, среднее и высокое соответствие проекта бизнес-целям. Функции принадлежности для входной переменной *input1* являются треугольными. В общем случае треугольная функция принадлежности имеет следующий вид:

$$\mu_{\Delta}(x, a, b, c) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ \frac{c-x}{c-b}, & b \leq x \leq c \\ 0, & c \leq x \end{cases}, \quad (8)$$

где a, b, c – числовые параметры, характеризующие основание треугольника (a, c) и его вершину (b), причем должно выполняться условие $a \leq b \leq c$.

С учетом (8) функции принадлежности нечетких терм-множеств лингвистической переменной «Цель проекта» будут иметь следующий вид: $\mu_{\Delta}^H(x, 0, 0, 0.5)$, $\mu_{\Delta}^C(x, 0, 0.5, 1.0)$, $\mu_{\Delta}^B(x, 0.5, 1.0, 1.0)$.

Для входной переменной *input2* терм-множество состоит из трех термов $T = \{H, C, B\}$, функции принадлежности которых являются трапециевидными. В

общем случае трапециевидная функция принадлежности имеет следующий вид:

$$\mu_T(x, a, b, c, d) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1, & b \leq x \leq c \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x \leq d \\ 0, & d \leq x \end{cases}, \quad (9)$$

где a, b, c, d – числовые параметры, характеризующие нижнее основание трапеции, (a, d) и верхнее (b, c), причем должно выполняться условие $a \leq b \leq c \leq d$.

С учетом (9) функции принадлежности нечетких терм-множеств лингвистической переменной «Границы проекта» будут иметь следующий вид:

$$\begin{aligned} \mu_T^H(x, 0, 0, 0.1, 0.4), \\ \mu_{\Delta}^C(x, 0.15, 0.4, 0.6, 0.85), \\ \mu_{\Delta}^B(x, 0.65, 0.90, 1.0, 1.0). \end{aligned}$$

Для выходной переменной *output1* (лингвистическая переменная «Соответствие цели проекта») терм-множество состоит из пяти термов: $T = \{\text{Очень низкая очевидность риска (ОНОР); Низкая очевидность риска (НОР); Средняя очевидность риска (СОР); Высокая очевидность риска (ВОР); Очень высокая очевидность риска (ОВОР)}\}$. Функции принадлежности лингвистических переменных являются треугольными.

С учетом (8) функции принадлежности нечетких терм-множеств лингвистической переменной «Соответствие цели проекта» будут иметь следующий вид: $\mu_{\Delta}^{\text{ОНОР}}(x, 0, 0, 0.25)$,

$$\begin{aligned} \mu_{\Delta}^{\text{НОР}}(x, 0, 0.25, 0.5), \\ \mu_{\Delta}^{\text{СОР}}(x, 0.25, 0.5, 0.75), \\ \mu_{\Delta}^{\text{ВОР}}(x, 0.5, 0.75, 1.0), \\ \mu_{\Delta}^{\text{ОВОР}}(x, 0.75, 1.0, 1.0). \end{aligned}$$

Шаг 2. Задание нечетких правил. В алгоритме Мамдани база правил

должна задаваться в виде структуры с двумя входами и одним выходом.

В алгоритме Мамдани для агрегирования степени истинности предпосылок используем T -норму *min*-конъюнкция:

$$T(\mu_A(x), \mu_B(x)) = \min(\mu_A(x), \mu_B(x)).$$

Определение степени истинности заключений по каждому правилу (импликация) основано на операции *min*-активизации:

$$\mu_R(x, y) = \min\{\mu_A(x), \mu_B(y)\}$$

Шаг 3. Аккумуляция заключения по всем правилам проведено с применением операции *max*-дизъюнкции. При дефазификации использован метод центра тяжести для дискретного множества значений функций принадлежности:

$$y' = \frac{\sum_{r=1}^{Y_{\max}} y_r \mu_{B'}(y_r)}{\sum_{r=1}^{Y_{\max}} \mu_{B'}(y_r)},$$

где Y_{\max} – число элементов y_r в дискретизированной для вычисления «центра тяжести» области Y .

На рисунке приведена поверхность системы нечеткой модели для базы правил.

В разработанной нечеткой модели оценки рисков проектов ИС определены 29 входных лингвистических переменных, характеризующих факторы риска, 17 выходных лингвистических переменных, характеризующих риски различных фаз и итераций проектов ИС.

Модель оценки рисков проектов ИС в виде нечеткой продукционной сети содержит 17 баз правил и позволяет проводить качественный анализ рисков проектов, которые несут потенциальные угрозы процессу разработки ИС, а также выявить приоритеты рисков (очень высокий, высокий, средний, низкий, незначительный), которые важны для менеджмента проектов.

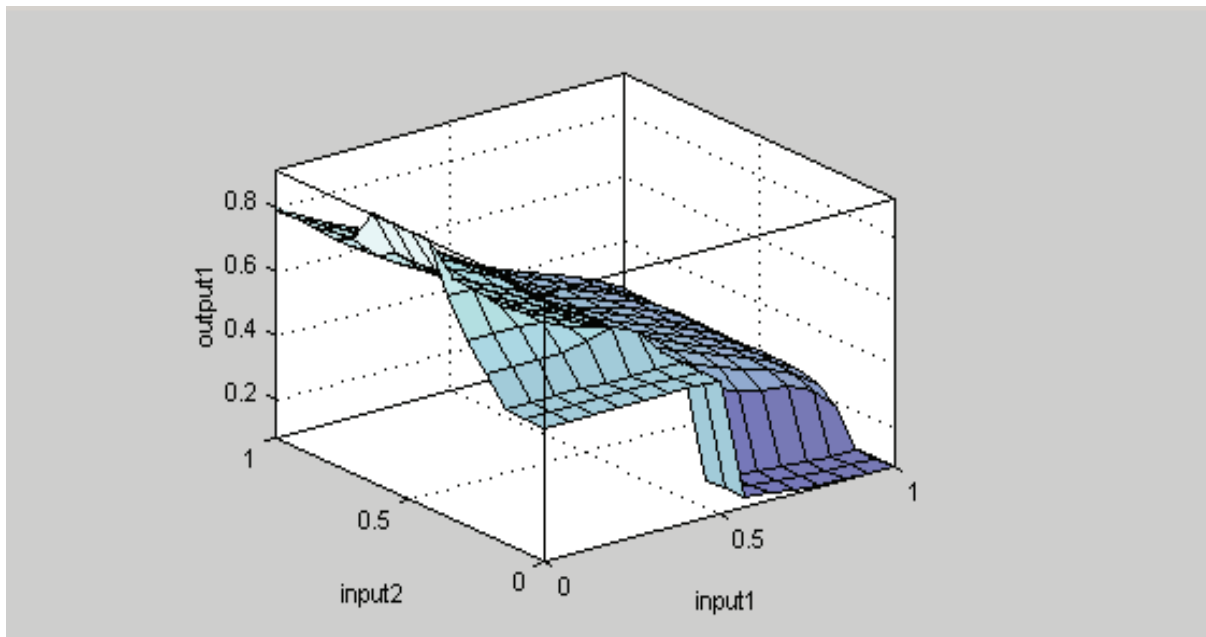


Рис. Поверхность системы нечеткой модели для базы правил

Библиографический список

1. Шафер Д. Ф., Фатрел Р.Т., Шафер Л.И. Управление программными проектами: достижение оптимального качества при минимуме затрат. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. 1136 с.

2. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. – М.: Мир. – 1976.

3. Борисов В.В., Круглов В.В., Федулов А.С. Нечеткие модели и сети. – М.: Горячая линия-Телеком, 2007. – 284 с.

4. Рыжов, А.П. Элементы теории нечетких множеств и измерения нечеткости. М.: Диалог-МГУ, 1998.

5. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.

Д.А. Кудряшов

ИМИТАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ДЛЯ РАСЧЕТА ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Постановка задачи: Федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов является Федеральная налоговая служба (ФНС).

В настоящее время проблемы, связанные с нормированием численности работников центрального аппарата ФНС, расчетом предельной численности и организации труда, являются особенно актуальными, поскольку в последнее время наблюдается тенденция роста численности персонала центрального аппарата ФНС.

Одновременно возрастает актуальность проблемы менеджмента персонала и разработки методики оптимизации численности работников центрального аппарата и территориальных налоговых органов Налоговой службы РФ.

Предлагаемая методика расчета численности персонала: **В настоящее время для моделирования структурных и динамических аспектов информационной системы организации все чаще применяется унифициро-**

ванный язык моделирования UML. Предлагаемые в рамках этого языка инструменты позволяют описать деловые процессы, протекающие в организации [3, 6]. При построении имитационных моделей за основу можно взять диаграммы деловых процессов, выполненные с помощью языка UML. Такое решение дает возможность наглядного представления модели, упрощает процесс построения имитационной модели [5].

Предлагаемая методика расчета численности аппарата управления, будучи логически обоснованной и открытой для модификации, позволяет повысить точность расчетов и уменьшить трудозатраты на реализацию за счет использования более корректных алгоритмов и автоматизированного исполнения ряда промежуточных процедур.

Использованный алгоритм расчета численности управленческого персонала включает несколько шагов:

1). Осуществляется сбор и систематизация данных, характеризующих трудовые процессы в исследуемой экономической системе (в аппарате управления налоговых органов).

В результате реализации этого этапа должен быть сформирован состав

выполняемых функций объекта анализа и описано содержание каждой функции.

Источники исходной информации: должностные инструкции, положения о структурных подразделениях, стандарты организации, штатное расписание, схемы управления, данные отчетности, результаты ранее проведенных научных исследований.

Последовательное раскрытие функций управления, выделение в них работ, операций и элементов труда определяют содержание процесса управленческого труда и дают возможность разрабатывать процедуры выполнения работ по каждой функции, т.е. определять состав, последовательность, содержание и исполнителей операций конкретного делового процесса.

2). Выполняется анализ и классификация функций, оцениваются функциональные взаимосвязи между подразделениями аппарата управления налоговых органов. Классификация функции позволяет осуществить распределение функций управления между структурными подразделениями, обеспечить установление полномочий по каждому виду управленческих работ и сформировать функциональное разделение труда. При этом вся совокупность конкретных функций управления (главных, основных и вспомогательных) строится на базе известных общих функций управления, включающих нормирование, планирование, координацию и регулирование, мотивацию и стимулирование, контроль.

3). Выявляются процедуры реализации каждой функции – элементы и виды работ; осуществляется рационализация трудовых процессов по структурным подразделениям и работникам аппарата управления в разрезе выполняемых ими функций. Цель этого этапа – сокращение времени выполнения технологических операций и отдельных видов работ.

4). Определяются законы распределения числа выполнений каждой функции в единицу времени: в день, неделю, месяц, год. Оценивается вид закона распределения.

5). Выполняется формализованный анализ взаимосвязи между выделенными функциями по выполняемым операциям (процедурам), по методике анализа сложных систем, по критерию функциональной полноты [1, 5]. Результаты формализованного анализа позволяют определить степень дублирования работ, оценить целесообразность внесения изменений в структуру и функции подразделений организации и обоснованность реинжиниринга деловых процессов.

6). Оцениваются затраты времени на выполнение каждой операции трудового процесса путем хронометража, фотохронометража или экспертным путем (в последнем случае указывается минимальное, максимальное и наиболее вероятное время выполнения операции) и вид закона распределения времени выполнения операции [6].

7). Строятся UML-модели по каждому виду выполняемых работ делового процесса [3, 5].

8). По сформированным UML-моделям с использованием системы имитационного моделирования [4] строятся имитационные модели деловых процессов, и осуществляется имитационное моделирование. В результате имитационного моделирования получают законы распределения трудозатрат на выполнение любых подмножеств функциональных операций и определяют трудоемкость делового процесса в целом [5].

9). Располагая законами распределения трудозатрат на выполнение каждого делового процесса и суммарной трудоемкостью всех деловых процессов в системе управления, легко оценить **вероятность выполнения управленческих работ при заданной численности**

аппарата управления и, наоборот, *рассчитать численность управленческого персонала при заданной вероятности выполнения работ аппаратом управления ФНС.*

Для оценки трудозатрат используются визуальные UML-модели и система имитационного моделирования Hoblin [4].

Процесс анализа трудозатрат на выполнение функциональных операций разбивается на ряд этапов:

1) построение уточненного перечня функциональных операций, выполняемых в районной налоговой инспекции;

2) оценка статистических характеристик и законов распределения час-

тоты выполнения отдельных функциональных операций;

3) проведение хронометражных работ и экспертного опроса для оценки трудозатрат на выполнение функциональных операций сотрудником инспекции;

4) описание логики исследуемых процессов в терминах языка UML – построение динамических UML-моделей;

5) построение имитационных моделей и проведение имитационного моделирования.

На рисунке 1 приведена UML-диаграмма одного из деловых процессов, выделенных в отделе камеральных проверок.

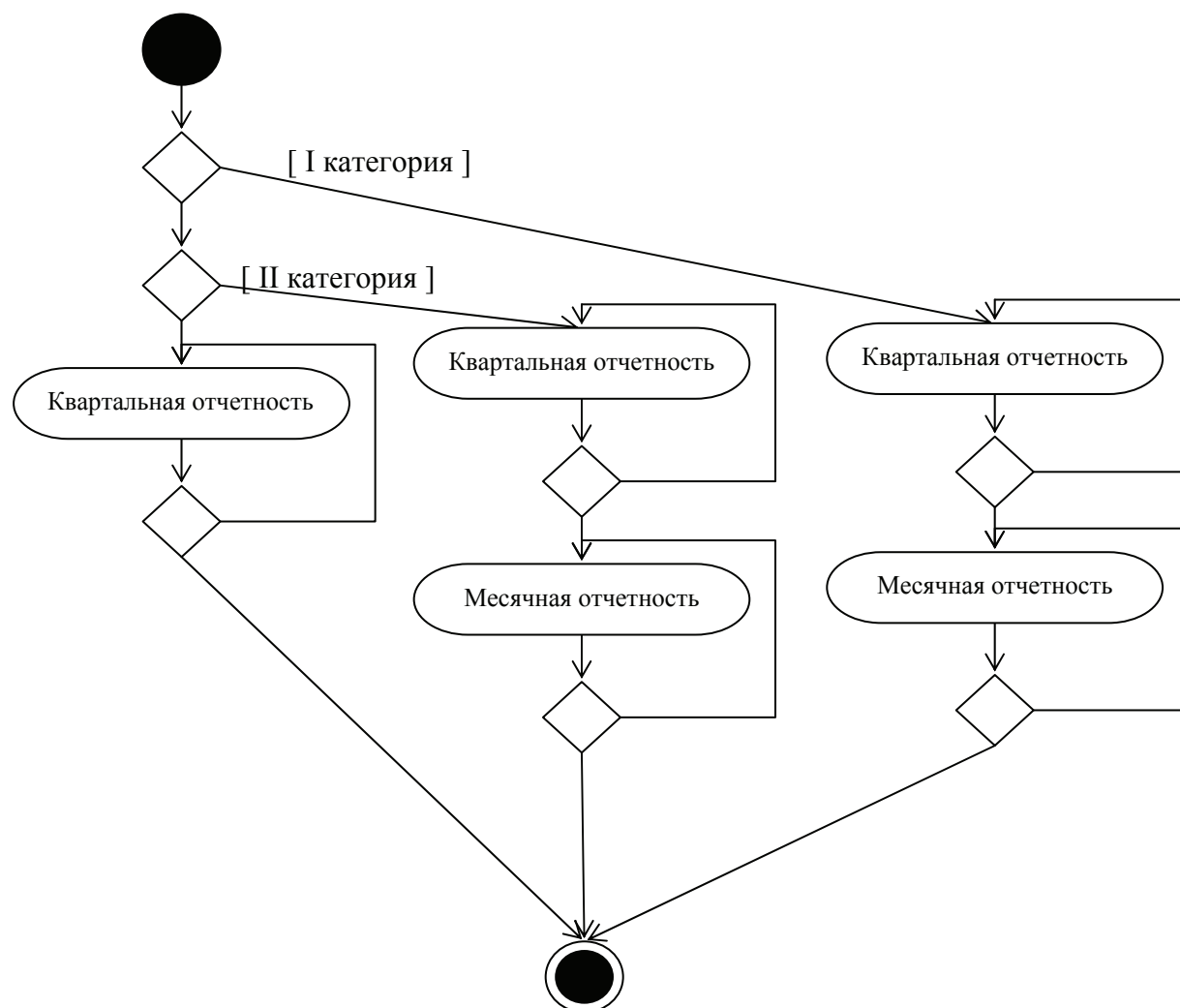


Рис. 1. Пример диаграммы делового процесса

Чтобы снизить влияние на результат расчета случайных факторов, действующих в отчетном году, и не допустить искусственного завышения численности отдельных инспекций из-за большого числа налогоплательщиков - физических лиц и предпринимателей, имеющих недоимку, был использован метод коэффициентов.

Коэффициенты рассчитаны по формуле:

$$coef_j = \frac{\sum_{i=1}^k N_{ji}}{\sum_{i=1}^k Base_i}, \text{ где:}$$

j – номер показателя;

i – номер инспекции;

k – число инспекций субъекта РФ;

$coef_j$ – искомый коэффициент;

N_{ji} – значение показателя, который должен быть заменен (то есть j -го показателя) для i -й инспекции;

$Base_i$ – «база» для расчета показателя в i -й инспекции.

«База» зависит от смысла рассматриваемого показателя (затрагивает ли он юридические, физические лица и т.д.) и рассчитывается на основании основных показателей инспекции. В качестве «базы» могут выступать:

$Q_{ю}$ – число юридических лиц инспекции;

$Q_{ф}$ – число физических лиц инспекции;

$Q_{п}$ – число физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;

$(Q_{ю}+Q_{п})$ – число юридических лиц и предпринимателей и т.д.

При проведении расчета по i -й инспекции абсолютное значение j -го показателя (для определения числа выполняемых операций) вычисляется по формуле:

$$N'_{ji} = Base_i \cdot Coef_j.$$

Например, при расчете количества физических лиц - собственников транспорта, имеющих недоимку, соответствующий коэффициент будет умножен на число жителей региона для данной инспекции.

Таким образом, при проведении расчетов использовалась комбинация двух методов – в основном использовались абсолютные значения, полученные из соответствующих инспекций, а в некоторых случаях – единые для всего субъекта РФ коэффициенты.

Пример имитационной модели для отдела оперативного контроля представлен в таблице 1.

Таблица 1. Переменные имитационной модели для определения трудозатрат по отделу оперативного контроля

Имя	Тип переменной	Комментарий	Тип / Закон распределения	Параметры / Формула расчета
kc1u	Аргумент	Коэффициент доли юридических лиц, зарегистрировавших ККМ	Число	Значение = 0.09
tc1	Аргумент	Время, необходимое для проведения процедуры по учету ККМ	Треугольное	Min = 5 Moda = 10 Max = 12
kc1	Аргумент	Коэффициент, учитывающий обновление базы	Число	Значение = 1.3
kc9	Аргумент	Коэффициент доли проверок, в результате которых установлены нарушения	Число	Значение = 0.5
tc2	Аргумент	Время, необходимое для проведения проверки по Закону РФ "О применении ККМ ..."	Треугольное	Min = 420 Moda = 480 Max = 540

Продолжение таблицы 1

tc9	Аргумент	Время, необходимое для подготовки материалов	Треугольное	Min = 240 Moda = 260 Max = 300
pc1u	Процесс	Учет и контроль ККМ (ЮЛ)		
pc1p	Процесс	Учет и контроль ККМ (ПБЮЛ)		
kc1p	Аргумент	Коэффициент доли физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, зарегистрировавших ККМ	Число	Значение = 0.31
spc1u	Функция	Учет и контроль использования ККМ юридическими лицами	Формула Предел	pc1u kc1u*Qu
spc1p	Функция	Учет и контроль использования ККМ физическими лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица	Формула Предел	pc1p kc1p*Qp
Sc	Функция	Трудозатраты по отделу оперативного контроля	Формула	(spc1u+spc1p) / 60

Для расчета годовых затрат труда используется механизм случайной суммы случайных величин, где указывается формула для каждого члена ряда и для предела суммирования, а затем рассчитывается величина предела суммирования и в цикле вычисляется сумма:

$$S = \sum_{i=1}^n X_i,$$

где n и X_i могут быть случайными величинами.

Результаты моделирования затрат туда представлены на рисунке 2.

В результате моделирования (1000 итераций) получена гистограмма (рисунок 2) и следующие характеристики трудозатрат на деловые процессы по отделу оперативного контроля: среднее значение – 26807,908 мин., минимальное значение – 17204,696 мин., максимальное значение – 36488,897 мин., дисперсия – 9204667,151, средн. квадр. отклон. – 3033,919, коэф. вариации – 0,113, асимметрия – 0,010 и эксцесс – 0,013.

Полученные результаты показывают, что имитационное моделирование является эффективным средством исследования деловых процессов организации, позволяющим получить оценку

трудозатрат на выполнение отдельных функциональных операций; различных подмножеств функциональных операций, составляющих деловой процесс, выделять наиболее трудоемкие операции, дать количественную оценку эффективности различных вариантов организации деловых процессов и разработать рекомендации по их усовершенствованию.

Выводы:

1. Предложена и опробована на реальных данных (по нескольким регионам) методика расчета численности персонала налоговых органов. Методика базируется на оценке затрат труда на выполнение функциональных операций и имитационном моделировании деловых процессов в районных налоговых инспекциях.

2. Разработанное алгоритмическое и инструментальное обеспечение *позволяет* с более строгих позиций (по сравнению с известными подходами) *оценивать трудозатраты на выполнение деловых процессов* в системе управления и соответственно *определять вероятность выполнения любого подмножества работ заданным числом работников налогового органа.*

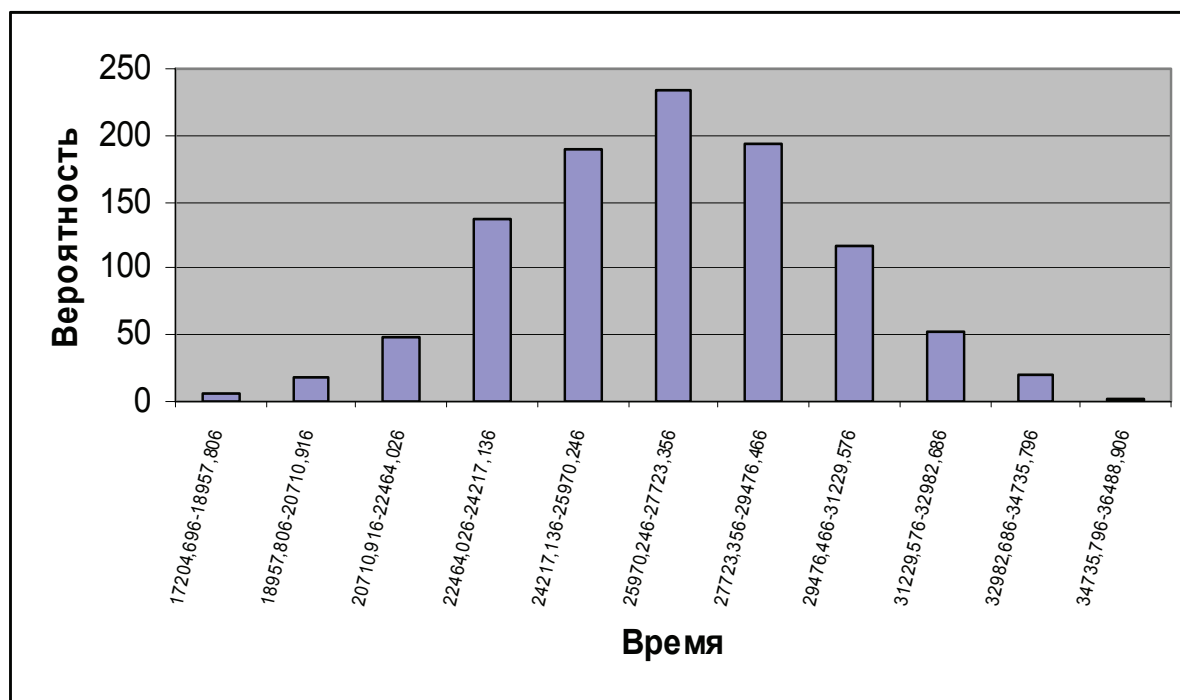


Рис. 2. Результаты моделирования трудозатрат на деловые процессы по отделу оперативного контроля (sc)

Библиографический список

1. Джамурзаев Ю.Д., Соловей М.В., Хубаев Г.Н. Проблемы реализации функционального подхода в деятельности налоговых органов//НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА и ПРАКТИКА.- 2003.-№9.- с.40-43.

2. Методика расчета численности территориальных налоговых органов / Управление по работе с налогоплательщиками и модернизации налоговых органов 2006.

3. Моделирование деловых процессов в налоговых инспекциях / А.Б. Паскачев, Ю.Д. Джамурзаев, Г.Н. Хубаев, С.Н. Широбокова; под общей редакцией Т.В. Шевцовой, Д.А. Чушкина.- М.: Издательство экономико-правовой литературы, 2006. – 304 с.

4. Хубаев Г.Н. Расчет численности управленческого персонала: алгоритмическое и инструментальное обес-

печение // Экономико-организационные проблемы анализа, проектирования и применения информационных систем: Мат. конф.- Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2005.

5. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М. Методика имитационного моделирования деловых процессов на основе UML-моделей // Системный анализ в проектировании и управлении, мат. конф., СПб, 2006.

6. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М. Построение имитационных моделей для оценки трудоемкости деловых процессов с использованием языка UML: Препринт / Ростов-н/Д., РГЭУ «РИНХ», 2004. – 80 с.

7. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М., Шибайев А.Л. Конструктор имитационных моделей деловых процессов // Свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ.- № 2005612262.- М.: РОСПАТЕНТ, 2005.

ТЕХНОЛОГИЯ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ В БАНКОВСКИХ СИСТЕМАХ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Одной из тенденций развития рынка программных систем для банков является переход от простых систем обработки данных (СОД) к системам поддержки принятия решений (СППР) с использованием объектно-ориентированного (ООП) подхода к проектированию и программированию.

Разработка СППР продиктована требованиями банковского бизнеса, для успешного развития которого актуально моделирование реальных и возможных ситуаций развития банковских процессов, проведение их многоаспектного анализа в целях своевременной оценки рисков и поиска вариантов их предупреждения и/или снижения, прогнозирования результатов деятельности, обеспечения надежной и устойчивой работы банка.

Традиционные банковские автоматизированные системы класса СОД являются транзакционными OLTP-системами (Online Transaction Processing), обеспечивающими обработ-

ку и представление менеджменту банка внутренней учетной и отчетной информации, отражающей результаты деятельности и финансовое состояние банка в форме документов утвержденной структуры либо в виде оперативных сводок по запросам пользователей.

Банковские OLTP-системы являются учетными системами и, как правило, представляют собой набор функциональных модулей (расчетное обслуживание, операции с наличной валютой, корреспондентские счета, кредиты, депозиты юридических и физических лиц, фондовые операции и депозитарный учет и др.), работающих с единой логической базой данных и объединенных вокруг единого ядра.

Для получения необходимой информации пользователями формируются прямые к запросы к базе данных. Технология выборки данных пользователями из основных таблиц базы данных OLTP-системы представлена на рис.1.

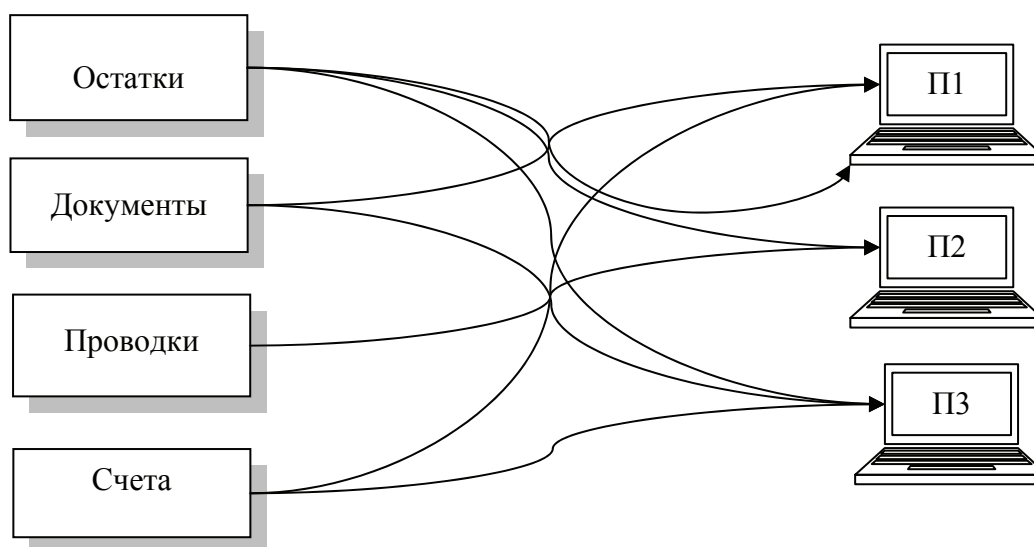


Рис. 1. Схема технологического процесса обработки данных в банковской OLTP-системе

С уверенностью можно констатировать, что SQL-запросы, извлекающие информацию из нормализованных таблиц СОД, вряд ли будут эффективными для большого количества информации из-за большого количества соединений.

Следует отметить, что в OLTP-системах модель данных обычно проектируется для оптимизации ввода и хранения данных, а не для доступа к ним, поэтому прямые запросы к учетной системе отчасти идут в ущерб скорости выполнения транзакций. В крупном банке, где к базе данных одновременно может обращаться очень много пользователей, работа программной системы может вообще остановиться. Кроме того, снижается производительность и самих запросов, поскольку они используют те же системные ресурсы, что и сама учетная система.

Наконец, наряду с регламентированной отчетной информацией, руководству банка необходима визуальная информация за различные периоды времени для принятия различного рода решений (отчеты, графики, экранные формы и т.д.), а в OLTP-системах время хранения данных часто ограничено последним кварталом или годом, поэтому исследование тенденций временных рядов

и решение прогнозных задач может быть затруднено.

Таким образом, стремление обеспечить менеджмент банка необходимой информацией для подготовки и принятия решений с неизбежностью приводит к созданию хранилищ данных (Data Warehouse), непосредственно предназначенных для хранения и представления агрегированной аналитической информации на основе технологии комплексного многомерного анализа данных OLAP (On-Line Analytical Processing).

Процесс создания хранилища данных включает выявление отличий в характеристиках данных в учетных и аналитических системах, определение требований к данным, импортируемым в целевую базу данных, разработку общих принципов ее построения, анализ основных источников данных, разработку рекомендаций по решению потенциальных проблем, возникающих при выгрузке, очистке, согласовании, транспортировке и загрузке данных в целевую базу.

На рис. 2 приведена модель банковского хранилища данных, включающая определенный набор взаимосвязанных таблиц, содержащих объекты соответствующих классов со своими свойствами.

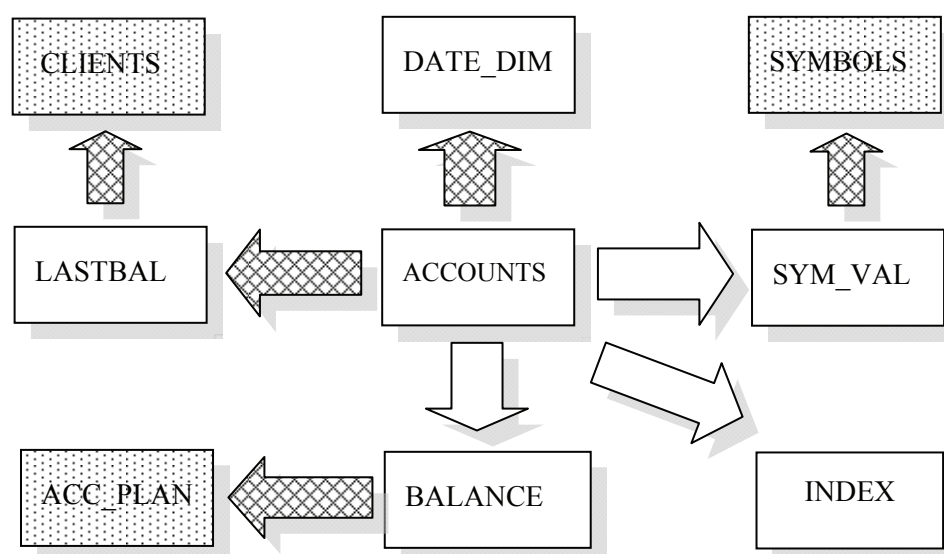


Рис. 2. Модель банковского хранилища данных

Сведения о назначении и типах перечисленных таблиц приведены в таб. 1.

Таблица 1. Основные таблицы хранилища данных

№	Имя таблицы	Назначение таблицы	Тип таблицы
1	ACC_PLAN	План счетов ЦБ РФ	Классификатор
2	CLIENTS	Клиенты банка	Классификатор
3	LASTBAL	Классификатор лицевых счетов	Классификатор
4	SYMBOLS	Классификатор символов доходов и расходов	Классификатор
5	ACCOUNTS	Балансы по лицевым счетам	Таблица фактов
6	BALANCE	Балансы учреждений банка	Таблица фактов
7	SYM_VAL	Показатели доходов и расходов банка	Таблица фактов
8	DATE_DIM	Измерение времени	Таблица измерений
9	INDEX	Справочник показателей	Таблица фактов

Приведенный список таблиц не является итоговым, модель банковского информационного пространства должна оставаться открытой в смысле обеспечения возможности добавления новых классов (таблиц объектов), новых свойств (полей в таблицы объектов) и методов (операций) к существующим и новым классам.

В таблицах фактов содержится основная информация хранилищ данных, таблицы измерений являются вспомогательными таблицами, необходимыми для выполнения различных операций с фактами, а классификаторы используются в качестве вспомогательных таблиц, предназначенных для классификации фактов.

Заметим, что таблицы измерений и классификаторы могут использоваться совместно системами СОД и хранилищем данных, например, план счетов, классификатор клиентов, классификатор символов доходов и расходов и т.д.

Банковские хранилища данных создаются в результате периодической выгрузки (обычно ежедневной, но периодичность может быть увеличена) информации из баз данных, накапливаемых различными банковскими OLTP-системами (операционный день банка, кредиты, депозиты, система «клиент-банк» и другие), а также, воз-

можно, и внешних источников, и обеспечивают пользователям единый логический взгляд и доступ к информации, возможность преобразования накопленных учетных данных и формирования агрегатных показателей, наглядно отражающих деятельность банка (рис. 3).

Таким образом, применение OLAP-технологии позволяет отделить таблицы СОД от транзакций пользователей, обеспечить быстрый и удобный доступ, а также возможности группировки и агрегирования данных для проведения их многомерного анализа.

К основополагающим принципам OLAP-технологии относятся:

- Интеграция ранее разьединенных детализированных данных, содержащихся в нормализованных таблицах СОД, а также структурированных данных из различных внешних источников (например, электронные платежные документы клиентов банка, полученные по каналам связи) в едином хранилище данных, их согласование и агрегирование.

- Разделение наборов данных (таблиц базы данных), используемых для операционной обработки (добавление, изменение), и наборов данных, используемых для решения задач анализа (чтение).

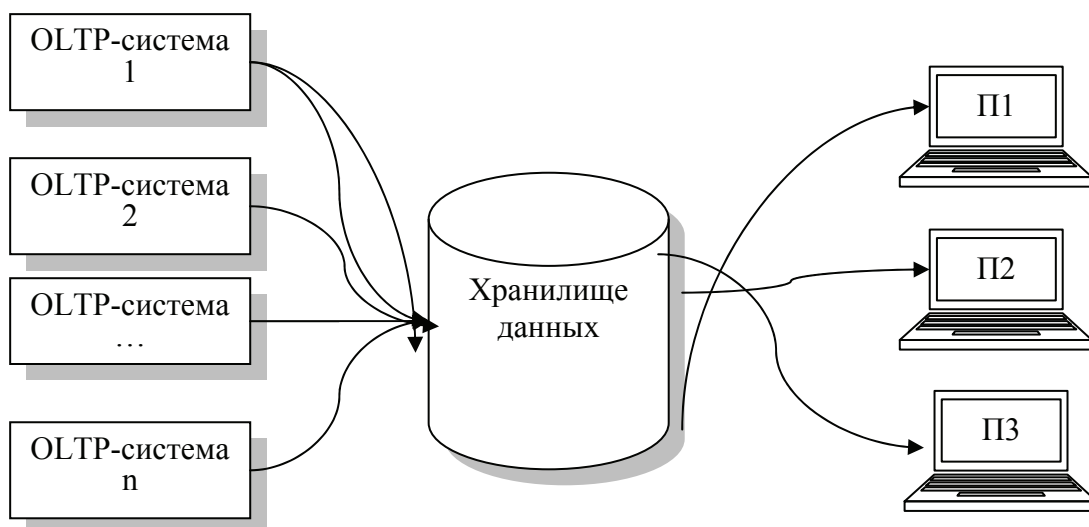


Рис. 3. Схема технологического процесса аналитической обработки информации с использованием хранилища данных

Несмотря на то что хранилище данных существенно уменьшает зависимость прикладных запросов от данных и делает их существенно более эффективными, оно все же остается весьма сложной структурой, что затрудняет процесс его создания, внедрения и использования, причем этот процесс практически не может быть законченным в связи с изменениями нормативных документов и требований пользователей. В связи с этим в банках находят широкое применение витрины данных (data marts).

Существуют различные точки зрения на понятие «витрина данных», но мы будем рассматривать витрину данных в качестве базы данных или коллекции баз данных, сконструированных специально для систем поддержки принятия решений.

В то время как хранилища данных содержат информацию в масштабе всего банка и всех видов его операций, витрины данных обычно фокусируются на решении отдельных комплексов задач, например, анализе баланса или анализе доходов и расходов. В этом смысле витрины данных зависимы от

хранилища данных и содержат некоторую специальным образом отфильтрованную и/или преобразованную информацию хранилища.

Концепция витрин банковских хранилищ данных исключительно важна для целей логического выделения комплексов задач СППР. Если же говорить о физической структуре хранения данных в витринах, то СУБД Oracle предоставляет, на наш взгляд просто, идеальные средства для их организации – так называемые материализованные представления (materialized views).

Витрины данных создаются с целью удобства работы пользователей, обеспечения их тематической аналитической информацией и повышения скорости доступа к ней (рис. 4).

На рис.4 представлены примеры витрин данных – Баланс (анализ структуры баланса), Форма 102 (анализ доходов, расходов, прибылей и убытков банка), Резервы (анализ фонда обязательного резервирования) и другие. В качестве структур хранения для витрин данных применяются так называемые материализованные представления СУБД Oracle.

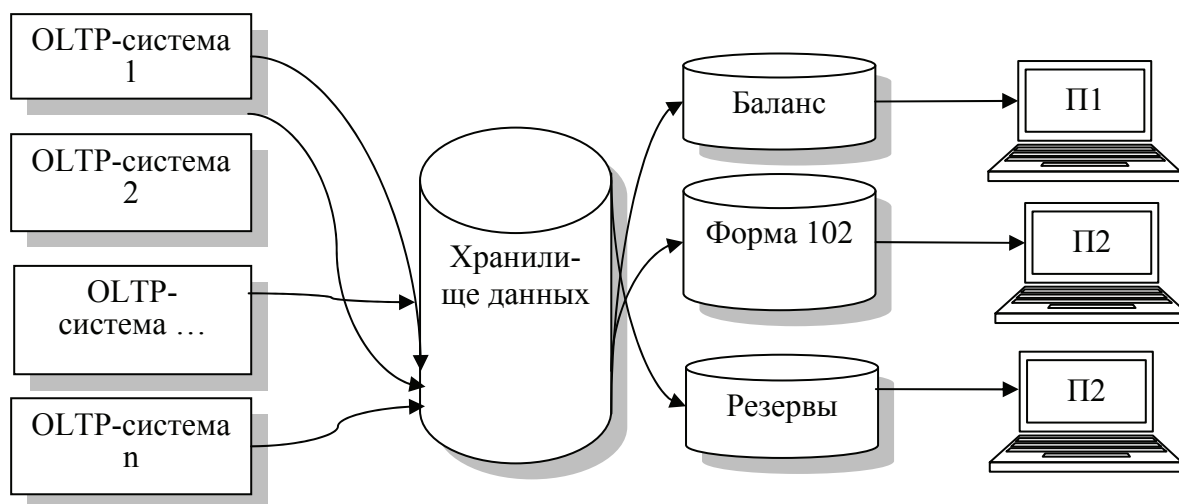


Рис. 4. Схема технологического процесса аналитической обработки информации с использованием витрин данных

Например, таблица фактов ACCOUNTS, предназначенная для хранения данных ежедневных балансов, содержит исчерпывающую информацию по счетам доходов и расходов, которые открыты на соответствующих лицевых счетах балансовых счетов 701 и 702. Однако эту информацию намного удобнее можно использовать путем выделения из таблицы ACCOUNTS соответствующей информации, образующей

таблицу фактов SYM_VAL витрины "Форма 102" (рис. 5).

Полученная в результате модель витрины «Форма 102» содержит всю информацию о результатах деятельности банка и может использоваться самым различным образом: для формирования отчета о прибылях и убытках, анализа структуры доходов и расходов банка, расчета показателей рентабельности, принятия решений, в банковском управленческом учете.

```
create table sym_val as
select day, sym, val, sum(val)
over(partition by sym, to_char(day,'YYYY') order by sym, day) tot
from
(select max(dat) as day,
      substr(acc,14,5)as SYM,
      sum (turndt+turnct)as VAL
from accounts, date_dim
where (substr(acc,1,3)='701' or substr(acc,1,3)='702')) and dat=day and
turndt+turnct<>0
group by mmyyyy, dat, substr(acc,14,5)
)
```

Рис. 5. Пример создания витрины «Форма 102»

Аналогично на основе таблицы фактов ACCOUNTS, содержащей данные ежедневного баланса банка, можно построить витрину данных «Баланс» (рис. 6). Его таблица фактов BALANCE является материализованным представлением- агрегатом таблицы ACCOUNTS по счетам 2-го порядка и ряда вспомогательных таблиц измерений.

Рассмотренная технология аналитической обработки данных с применением витрин данных в процессе подготовки и принятия решений по управлению банковской деятельностью имеет ряд несомненных достоинств:

- руководители и менеджмент банка видят и работают только с теми данными, которые им реально нужны,
- целевая база данных витрины данных максимально приближена к конечному пользователю,
- витрины данных обычно содержат тематические подмножества заранее агрегированных данных, их проще проектировать и настраивать,
- для реализации витрин данных не требуется очень мощная вычислительная техника.

Одной из особенностей OLAP-технологий является использование иерархических структур аналитических данных и организация их хранения не в таблицах, а в «кубах решений» (decision cube).

Следует отметить, что иерархия органически присуща банковской информации и широко используется в правилах бухгалтерского учета для кредитных организаций, что создает необходимые предпосылки для применения объектно-ориентированного подхода к моделированию банковского информационного пространства.

Куб решений представляет многомерный набор данных, оси которого содержат параметры, а ячейки – зависящие от них агрегатные данные. Вдоль каждой оси данные могут быть организованы в виде иерархии, представляющей различные уровни их детализации. Благодаря такой модели данных руководители и специалисты банка могут формулировать сложные запросы, генерировать отчеты, получать необходимые подмножества данных.

```
create materialized view balance build immediate
refresh complete on demand enable query rewrite
as
select substr(acc,1,3) as acc1, substr(acc,1,5) as acc2, dat,
       mon_yyyy, qtr_yyyy, yyyy,
       sum(round(inbal,2)) as i,
       sum(round(turndt,2)) as tdt,
       sum(round(turnct,2)) as tct,
       sum(round(outbal,2)) as o
from accounts a, libra_days d
where (inbal+turndt+turnct+outbal <> 0) and
       (a.dat=d.day)
group by substr(acc,1,3), substr(acc,1,5), dat,
       mon_yyyy, qtr_yyyy, yyyy;
```

Рис. 6. Пример создания витрины данных «Баланс»

Многомерный куб решений отражает факт наличия у хранилища данных нескольких измерений, например, измерение периода отчетности, измерение организационного подчинения банковских подразделений, измерение счета, измерение клиентов и т.д. Таким образом, куб решений является, с одной стороны, некоей удобной для пользователей формой представления информации, позволяющей им определять запросы к хранилищу данных, используя содержащиеся в нем факты и измерения, а с другой стороны – соответствующим программным средством, реализующим этот процесс удобно и наглядно для пользователей.

Например, таблица ACCOUNTS содержит самую детализированную информацию, поскольку она основывается на данных аналитического учета. Однако для решения большинства задач в банковских системах принятия решений требуется информация, агрегированная в разрезе балансовых счетов.

Поэтому пользователь должен иметь возможность с помощью достаточных средств выполнять преобразование фактической информации (группировку по различным измерениям, одномерную и многомерную кросс-таблицу), вычислять различные групповые функции (агрегатные, аналитические, статистические, технические), получая результирующую информацию в различных формах (таблицы, отчеты, графики).

Группировка информации хранилищ данных производится как по полям таблиц фактов, так и по полям связанных с ними таблиц измерений, и таким образом обеспечивается построение многомерных кубов решений.

Многие фирмы-разработчики программных систем стремятся включить в состав своих программных продуктов компоненты, обеспечивающие проведение интеллектуального анализа данных. Например, для реализации ана-

литических возможностей по формированию кубов решений программная система Borland Delphi [1.18, Chapter 26. Using Decision support components] содержит следующие компоненты:

- decision cube – многомерную структуру данных, работающую с информацией базы данных;

- decision source - определяющую данные для текущей pivot-таблицы, представленной в виде грида (сетки), то есть многозаписной экранной формы, выводящей на экран пользователя информацию базы данных в табличной форме или (и) графа. Этот компонент связан с соответствующим запросом;

- decision query - специальную форму запроса к базе данных, определяющую данные для куба решений;

- decision pivot - позволяющую управлять кубом решений, простым нажатием кнопок, открывая и закрывая его размерности или поля;

- decision grid - выводящую в табличной форме полученную информацию;

- decision graph - строящую, если необходимо, графики различного вида, используя усеченную версию пакета TeeChart.

Внедрение рассмотренных нами принципиальных основ разработки технологий аналитической обработки данных в СППР позволит реализовать возможности многопользовательского доступа к любой необходимой информации, независимо от места ее хранения, проведение многомерного анализа данных, представление пользователю результатов анализа за приемлемое время и сохранение этих результатов в доступном для пользователя виде.

РАЗДЕЛ 4. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

А.С. Калайдова

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ БОРЬБЫ С НЕКОТОРЫМИ ВИДАМИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Преступления в сфере предпринимательской деятельности встречаются очень часто, они совершаются многими предпринимателями. Осложнение экономической ситуации ведет к обострению социальной обстановки, доходящей в более острой стадии до экономического кризиса и всплеска экономической преступности, которая, в свою очередь, опять же сказывается на состоянии экономики в целом. Таким образом, кризис в отраслях материального производства повлек за собой развитие негативных процессов и в социальной сфере, например, наблюдается увеличение задолженностей по бюджетам. Естественно, все эти явления не способствуют ни в коей мере увеличению доходов населения, а наоборот. Это становится одной из важных причин увеличения преступлений в сфере экономики. Не удивительно, что при сложившемся положении дел ситуация на потребительском рынке характеризуется сокращением платежеспособного спроса населения и вынужденным перераспределением денежных доходов граждан в пользу приобретения продовольствия.

Уголовная ответственность за преступления в экономической деятельности предусматривается статьями 22-й главы УК РФ. Ситуация внутри разных групп экономических преступлений складывается неодинаково. Примерно половину от всех преступлений в этой сфере составляют посягательства на собственность, и прежде всего мошенничество. Мошенничество – это так называемое традиционное преступление. Вместе с тем оно, как никакой другой вид пре-

ступлений, отличается динамизмом своих форм.

Анализ складывающейся оперативной обстановки в сфере борьбы с экономической преступностью показывает, что мы имеем катастрофический рост мошеннических способов приобретения собственности.

Огромный ущерб причиняется обществу и государству так называемыми «финансовыми пирамидами». В нашей стране негосударственные финансовые структуры обманули более 50 млн. человек.

Использование новых информационных технологий позволяет в течение нескольких минут путем обмана похитить имущество сотен тысяч физических и юридических лиц на миллиарды рублей. Неограниченно разнообразие форм имущественного обмана, среди которых особо распространены обманы с использованием поддельных кредитных и расчетных карт, подложных документов, штампов, печатей, бланков, в банковской сфере, в сфере здравоохранения и страхования, ЭВМ, системы ЭВМ или их сети, а также совершаемые под «прикрытием» различного рода договоров, легальной предпринимательской или иной экономической деятельности.

Поэтому, согласно статистике и мнениям ученых, в условиях ухудшения производственно-хозяйственной деятельности неизбежно растет и число преступных проявлений в экономике. Отмечается и существенное влияние криминогенных факторов непосредственно на состояние и перспективы раз-

вития экономики нашей области и России в целом, а также устремление интересов криминальной среды именно в те сферы экономики, где с некоторых пор возникли и сохраняются большие возможности для быстрого и безнаказанного обогащения на издержках прошедшей экономической реформы. Более того, неконтролируемая экономическая деятельность уже сама приобрела статус фактора, препятствующего осуществлению функций государства по обеспечению законности в хозяйственной и финансовой сфере.

Что же касается спектра преступлений, то он огромен: различные формы мошенничества, обмана потребителей, торговля фальсифицированными товарами, лекарствами и товарами, опасными для жизни и здоровья граждан, фактически не обеспеченная монополия государства на производство и торговлю спиртными изделиями, преступления в налоговой, банковской, бюджетной и финансово-кредитной сфере, коррупция и др.

Поэтому разработка действенных методов борьбы с экономическими преступлениями является приоритетной сферой, в которой государство должно постоянно проводить обновления и соответствующие исследования. Таким образом, новые формы преступных посягательств в экономике ставят перед правоохранительными органами проблемы, решение которых требует тщательного анализа не только уголовного, но и других отраслей права. Основным принципом рыночной экономики является свобода предпринимательской деятельности. В соответствии с ним участники хозяйственного оборота самостоятельно заключают договоры, определяют их условия, устанавливают цены на произведенную продукцию. Вместе с тем нормальная предпринимательская деятельность невозможна без установления правил. Если эти правила, включающие запреты и ограничения, не со-

блюдаются, то интересам самих предпринимателей, гражданам и организациям причиняется большой ущерб.

Таким образом, устанавливая определенные требования и ограничения в сфере экономики, государство тем самым обеспечивает контроль за деятельностью предпринимателей, не вмешиваясь в их частные дела и не нарушая при этом гарантированных Конституцией прав и свобод.

Необходимо говорить и об уголовно-правовом регулировании сферы экономической деятельности, которое все равно основывается на конституционных принципах. Поэтому свобода экономической деятельности, необходимость строго правового порядка при её осуществлении – главная задача, которая ставится перед всеми государственными органами и субъектами предпринимательской деятельности.

К группе норм, устанавливающих ответственность за деяния, образующие незаконную предпринимательскую деятельность, относят: ст.171 (незаконное предпринимательство), ст.171.1* (производство, приобретение, хранение, перевозка или сбыт немаркированных товаров и продукции), ст.172 (незаконная банковская деятельность), ст.173 (лжепредпринимательство), ст.195 (неправомерные действия при банкротстве), ст.196 (преднамеренное банкротство), ст.197 (фиктивное банкротство) УК РФ.

В условиях дестабилизации социально-политической обстановки, нарастания кризисного состояния народного хозяйства широкое распространение получили преступления при осуществлении предпринимательской деятельности, такие как: хищения, взяточничество в бытовом обслуживании, в сфере кредитно-финансовых отношений, строительстве, внешнеэкономической деятельности, в негосударственных структурах хозяйствования.

В 70-80 годы XX века наиболее часто встречались хищения социали-

стического имущества, совершаемые различными способами. Как основной вид экономической преступности включались в единую группу корыстных и корыстно-насильственных преступлений, куда входили и посягательства на личное имущество с целью паразитического обогащения. Такой подход оправдывался исключительным положением государственной собственности в системе производственных отношений, но перестал отражать современные реалии.

В этой связи зарубежными авторами предпринимаются попытки отождествления экономической преступности только с бизнесом, то есть ведением дела в противоправных формах с целью незаконного обогащения, особенно часто это встречается в иностранных экономических учебниках. Однако там не учитываются специфические особенности переходного периода России, где бизнес, по уровню криминогенности вышедший на первое место в мире, тесно переплетен с коррупцией, пронизывающей все сферы управления.

Не случайно в УК РФ главы об экономических преступлениях самые большие. В частности, они содержат описание состава преступлений, подавляющее большинство которых являются для российского законодательства новыми. К ним относятся: лжепредпринимательство, незаконная банковская деятельность, регистрация незаконных сделок с землей, воспрепятствование законной предпринимательской деятельности, отмывание денежных средств или иного имущества, приобретенных незаконным путем, незаконное получение кредита, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности, подкуп при проведении коммерческих конкурсов, неправомерные действия при банкротстве, фиктивное банкротство, злоупотребление при выпуске ценных бумаг. Незаконный экспорт технологий и т.д.

Технология преступного обогащения путем создания так называемых

«конвертационных центров» и предоставления с их помощью незаконных услуг изучена еще слабо. Этот центр представляет своеобразную противоправную финансовую систему, которая содержит несколько элементов: сеть фиктивных предприятий; коммерческие банки, обменные пункты валют. Такие официально зарегистрированные коммерческие структуры связаны единым замыслом, ориентированным на совершение теневых финансово-хозяйственных операций по определенной преступной технологии. В частности, они предоставляют платные «услуги» руководителям предприятий разных форм собственности по уклонению от уплаты налогов, легализации преступно полученного средства незаконному снятию с банковских счетов наличных денег и их конвертации в СКВ с последующим перечислением ее на счета в иностранных банках.

Анализ материалов дел рассматриваемой категории показывает, что работа государственных органов по борьбе с экономическими преступлениями уже именно в ходе осуществления предпринимательской деятельности ведется пока слабо.

Поэтому необходимо было бы:

- изучить кредитоспособность фирм до заключения с ними договоров;
- заключать договоры о материальной ответственности сторон;
- во избежание хищений и краж необходимо провести детальное изучение объектов хранения.

Со стороны государства было бы целесообразно:

- обеспечение политической и экономической стабильности в обществе;
- формирование правовой базы, необходимой для эффективной борьбы с экономическими преступлениями;
- совершенствование системы государственных органов, ведущих борьбу с экономическими преступлениями;

- усиление контроля со стороны государственных органов за деятельностью предприятий, на которых совершается основная масса экономических преступлений, в том числе за деятельностью их должностных и материально-ответственных лиц;

- усиление профилактической деятельности органами внутренних дел по борьбе с экономическими преступлениями.

При расследовании преступлений в экономической сфере также возникает достаточно много непростых проблем их квалификации. Например, налоговых преступлений. Во многом они обусловлены динамикой изменения налогового законодательства. А от правильной квалификации налоговых преступлений зависит справедливость и законность реагирования со стороны государства на поведение лиц, уклоняющихся от уплаты налогов. Нормы российского уголовного законодательства, устанавливающие ответственность за совершение налоговых преступлений, имеют во многом бланкетный характер: они опираются на нормативные предписания других отраслей законодательства, прежде всего, налогового права. По этой причине дальнейшее истолкование и применение этих норм возможно только в системной совокупности с нормами законодательства о налогах и сборах.

Наиболее распространенными способами совершения налоговых преступлений являются искажения бухгалтерской отчетности путем неотражения тех или иных хозяйственных операций, осуществления недопустимых бухгалтерских проводок по счетам, использования недостоверных документов. Рост количества возбужденных уголовных дел свидетельствует о потребности оперативных и следственных подразделений, подразделений, специально занимающихся проблемами экономической безопасности и борьбы с коррупцией, а

также федеральных налоговых органов в выполнении экспертно-криминалистических заданий по исследованию документов, которые по большей части уголовных дел о налоговых преступлениях являются вещественными доказательствами. Анализ криминогенной обстановки в налоговой сфере показывает, что вокруг производителей нефти, газа и их партнёров продолжается активный рост коммерческих структур, занимающихся закупкой и реализацией нефтепродуктов, производством различного рода взаимозачётов. Руководители многих неплатёжеспособных предприятий из числа крупнейших должников перед бюджетом создали систему сокрытия доходов с использованием фирм-посредников, кредиторов, поставщиков и потребителей их продукции. В результате бюджет и сами эти предприятия несут огромные убытки. Свойства нефти и нефтепродуктов таковы, что их производитель и поставщик способны оказывать прямое или косвенное влияние на зависимого потребителя. Дальнейшее углубление процесса криминализации в сфере топливно-энергетического комплекса может привести к тому, что преступные сообщества и группировки будут диктовать условия и порядок ценообразования на рынке производства и реализации нефтепродуктов. Такая ситуация может привести к необратимым экономическим, политическим и социальным последствиям.

И еще очень важное направление в борьбе с экономическими преступлениями – выявление и блокирование незаконного производства этилового спирта, его транспортировки, обнаружение и пресечение деятельности подпольных цехов, пресечение оптовой и розничной продажи поддельных алкогольных напитков. Остро стоит вопрос о дальнейшем усилении контроля за производством и оборотом подакцизной продукции. Рынок алкогольной и табачной продукции продолжает устойчиво притягивать к себе криминальные эле-

менты. Это обусловлено высоким спросом населения на данную продукцию и хорошо разветвлённой сетью реализации продукции. Преступный бизнес активно вторгается в те виды хозяйственной деятельности, для которых характерно получение сверхприбыли (сфера производства и реализации этилового спирта и алкогольной продукции, операции с другими особо ликвидными товарами).

Анализ состояния преступности показывает, что во многих регионах России часть официально зарегистрированных производственных мощностей используется для теневого производства алкогольной продукции из нелегального спирта. Попытки его провоза отмечаются по всему периметру российской границы, особенно в Северо-Кавказском регионе.¹

Кроме того, следовало бы особо подчеркнуть, что состояние преступности в ЮФО по-прежнему представляет угрозу обществу, и поэтому преобразования в экономической и социальной сфере необходимы. Справедливо замечено, что высокий уровень неформального сектора экономики (теневой) имеет свои специфические особенности и разный процент, структуру и масштабы. Так, например, в Дагестане теневая экономика составляет 43%, в КБР - 44%, в Ставропольском крае - 20%, Астраханской области - до 13,5%. В нашей области особенно велик оборот браконьерского промысла ценных биологических объектов, а на Черноморском по-

¹ Из постановления Коллегии Счетной палаты Российской Федерации от 9 ноября 2001 г. №39(275) "О результатах тематической проверки эффективности государственного регулирования производства и оборота этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции в целях увеличения налоговой базы по сбору акцизов в Минфине России, Минэкономразвития России, МНС России, Минсельхозе России, ФГУП "Росспиртпром," а также в органах исполнительной власти и на предприятиях Самарской и Ростовской областей". №1 (49)/2002.

бережье - от сферы услуг (сдача жилья в наем, транспортные услуги и т.д.).²

Хищение чужого имущества с использованием товарных кредитов заключается в противоправном, умышленном, безвозмездном изъятии из обладания собственника организации доли его обособленного имущества в части товарного капитала (части материальных активов организации), с корыстным мотивом, с целью наживы, путем злоупотребления должностным лицом или лицами, уполномоченным собственником на управление организацией, своим служебным положением через совершение заведомо ничтожной сделки, оформляемой соответствующим фиктивным договором на условиях предоставления контрагенту (покупателю, заказчику и т.д. товаров, услуг без предварительной оплаты с отсрочкой платежа).

То есть, например, сговорившись с контрагентом, продают (выполняют, оказывают) товары (работы, услуги) по заключенному фиктивному соответствующему договору, содержащему порядок расчета за товар на условиях его оплаты через некоторый промежуток времени этим контрагентом, который в свою очередь, не расплачивается с организацией-кредитором, а тайно передает оговоренную часть суммы от стоимости данного товара либо оказывает услуги управляющим этой организации - кредитора, которые изъяли находящийся в их ведении товар и тем самым нанесли ущерб собственнику организации - кредитора.

Для успешного выявления, раскрытия и расследования хищений, совершенных таким способом, имеет значение совокупность данных, отражаю-

² Филиппов М.Ю. Актуальные проблемы борьбы с преступностью и криминогенная ситуация в Южном федеральном округе //Изменяющаяся правовая система России в условиях современного социально-экономического развития. - Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2006.-С.141-145.

щих механизм этих хищений, особенности оставляемых ими следов.

Рассматривая проблемы, возникающие при раскрытии, квалификации такого деяния, как мошенничество, правоохранительные органы, суды, граждане сталкиваются с множеством проблем из-за несовершенства нашего законодательства. Нормативные акты давно устарели, а другие еще не внесены законодателем.

В России мошенничество понимается только как преступление против собственности, и законодательная формулировка состава данного преступления произведена более широко. Специфика мошенничества состоит в способе его совершения. В отличие от многих других преступлений, которым присущ физический (операционный) способ, при мошенничестве способ действий преступника носит информационный характер либо строится на особых доверительных отношениях, сложившихся между виновным и потерпевшей стороной.

Своеобразие данного преступления состоит в том, что с внешней стороны оно проявляется как бы в «добровольном» отчуждении имущества самим собственником и передаче его преступнику.

Последний, прибегая к обману или злоупотреблению доверием, непосредственно изымает имущество из чужого владения. Но таким путем, парализуя сознание и волю потерпевшего или злоупотребляя его доверием, мошенник достигает цели безвозмездного обращения переданного ему имущества в свою пользу. Обман и злоупотребление доверием выступают здесь в качестве внешних форм самого преступного поведения мошенника. Судебная практика показывает, что очень сложно правильно квалифицировать такое преступное деяние, как мошенничество.

Другая проблема возникает в том, что за мошенничество привлечь к уголовной ответственности можно только в том случае, если доказано, что

преступник действовал умышленно. На практике очень сложно получить нужные доказательства, так как способы совершения мошенничества, и об этом уже говорилось выше, очень разнообразны и немногие сотрудники правоохранительных структур могут выявить их своевременно.

Для выявления мошенничества и для предупреждения различных его форм и способов требуется профессионализм сотрудников ОБЭП, ФСБ, ТК и других служб. Прежде всего, следует обращать внимание на причины его совершения, а также субъективные и объективные условия, способствующие его совершению.

Целесообразно было бы организовать более серьезные исследования специфических проявлений мошенничества в России. Несмотря на то, что мошенничество в истории российского права рассматривается давно и в правоохранительных органах уже имеется богатый опыт по выявлению, расследованию и квалификации данного вида преступлений, ощущается нехватка рекомендаций по наиболее эффективному расследованию того или иного нового способа мошенничества.

Нормативные акты, регламентирующие профилактическую деятельность органов внутренних дел, в качестве основных задач предусматривают:

- выявление и анализ причин и условий, способствующих совершению преступлений, принятие мер по их устранению или нейтрализации:

- установление и пресечение фактов приготовления к преступлению и покушению на преступление, принятие к лицам, их совершившим, мер в соответствии с законодательством России;

- привлечение к работе по предупреждению преступлений общественных объединений правоохранительной направленности и граждан.

Результаты анализа профилактической деятельности государственных

структур указывают на то, что значительный объем функций по профилактике преступлений экономической направленности возложен на аппараты по

борьбе с экономическими преступлениями (БЭП) и специальных подразделений МВД и ФСБ.

Е. Ф. Самтарова

СОВРЕМЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ТУРИСТСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИИ

На современном этапе развития туристской отрасли России происходит изменение государственной политики в области туризма, основанной на прежних приоритетах в его развитии, но реализующейся в новых инструментах государственного воздействия в туристской сфере. Это воздействие касается, прежде всего, изменения нормативно-правовой базы туризма, в частности, принятия поправок к Федеральному закону «Об основах туристской деятельности» и введения механизма финансовых гарантий.

Несмотря на общую негативную реакцию на принятие поправок со стороны туристского бизнеса, а также противоречий в самом законодательном акте, данная норма имеет прогнозируемые положительные последствия в части унификации правового обеспечения туристской деятельности в России и приведения ее в соответствие с международными правилами, поскольку механизм финансовых гарантий – достаточно часто используемый инструмент государственного регулирования туристского рынка в мире.

В качестве потенциального позитивного последствия применения данной нормы можно рассматривать возможность реструктуризации туристского бизнеса и усиления его структурных компонентов в свете вступления страны в ВТО. Современное развитие туристского бизнеса в России позволяет говорить о постепенном укрупнении рынка, появлении крупных игроков и повыше-

нии капитализации их бизнеса. Так, по итогам 2006 года, выручка лидеров туристского рынка России впервые превысила «психологический рубеж» в 3 млрд. дол., согласно рейтингу «Коммерсантъ» и «Туринфо».

Общий оборот туристской отрасли составил, по данным Федерального агентства по туризму, в этом же году 29,5 млрд. дол. Интересны также небольшие изменения в структуре 50 крупнейших компаний-лидеров, среди которых на первое место вырвался ЗАО «Интурист». Первенство «Интуриста» является результатом крупных финансовых вливаний АФК «Система» и первых позитивных эффектов укрупнения бизнеса (рост выручки на 216%).

В этом свете поправки, внесшие изменения в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», приведут к усилению тенденции укрупнения и консолидации бизнеса за счет вымывания с рынка мелких и слабых игроков и образования компаний, обладающих соответствующими финансовыми, технологическими, управленческими и кадровыми ресурсами. Реструктуризация рынка необходима вследствие существования потребности в обеспечении конкурентоспособности национальных туристских предприятий и их выживания в борьбе с международными компаниями.

Введение механизма финансовых гарантий предполагает изменение отношений в системе координат «туроператор-турагент-турист». Предполагается

также введение новой нормы «Порядка оказания услуг турагентствами», необходимой для регламентации действий туроператоров и турагентов.

Однако пока таких правил не существует, в то время как вступление в силу новых поправок произошло 1 июня текущего года. В этой связи представляется практически невозможным безболезненное для субъектов туристского рынка, прежде всего туроператоров, введение данных норм, поскольку меняется система регулирования и правовые отношения между всеми участниками туристского рынка.

Кроме того, не отточены до конца все тонкости применения механизма финансовых гарантий и существуют многие «узкие места», которые не позволяют ясно и четко обозначить ответственность всех задействованных сторон при наступлении обстоятельств, ведущих к необходимости применения финансовых гарантий.

Отдельной проблемой для Ростуризма становится отслеживание незаконной туроператорской деятельности, т.е. формирования и реализации турпакетов без получения финансовых гарантий и регистрации в Федеральном реестре туроператоров.

Эта задача представляется сложной и в связи с уже некоторыми разработанными «приемами» по уходу от необходимости получения финансовых гарантий. К наиболее популярным из них относятся:

– дробление турпакета на отдельные элементы (таким образом туроператор предстает турагентом, заключающим отдельные договоры на каждый элемент тура, будь то перевозка или размещение в гостинице);

- вступление в некоторый туроператорский пул, который и получает одну гарантию на всех туроператоров, входящих в данное объединение.

Очевидно, что туристскую индустрию ждет очередной переходный период, когда старые механизмы – лицензирование, обязательная сертификация – уже не действуют, а новые еще не определены до конца и не внедрены в полной мере.

По мере повышения «прозрачности» рынка, окончания переходного периода в его развитии и начала следующего этапа консолидации и укрупнения, можно прогнозировать усиление привлекательности рынка как для туристских компаний – международных операторов, так и для институциональных инвесторов – крупных игроков в сфере гостиничного бизнеса, развлекательного сектора.

Российские эксперты еще несколько лет назад прогнозировали массовое вступление иностранных туроператоров на рынок страны, однако, сколько-нибудь массированного завоевания российского рынка сейчас не наблюдается. Это связано с тем, что многие туристские ТНК сейчас находятся в выжидательной позиции и наблюдают за динамикой развития рынка и за изменениями, связанными с реализацией новых норм. Однако некоторые крупные инвесторы уже вступили на российский рынок (в частности, Kuoni Travel).

Таким образом, современные изменения в нормативно-правовом обеспечении туристской деятельности приведут к значительной реструктуризации рынка и усилению тенденции его консолидации.

ОБ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ БАЗЕ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В МОРСКИХ ПОРТАХ

Экономические реалии интеграции производства и капитала в России с учетом мировых подходов к управлению крупным бизнесом требуют как понимания всех преимуществ предпринимательских объединений, так и осознания всех их опасностей. В этом случае следует брать за основу общий подход защиты законных прав и интересов всех участников правоотношений, осуществляющих свои права разумно и добросовестно. Законом не допускаются и не подлежат защите действия граждан и юридических лиц, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах.

Для целей настоящего исследования важно, что Гражданский кодекс РФ не допускает использования гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребления доминирующим положением на рынке (ст.10). На основании вышеизложенного можно сделать ряд выводов:

- для обозначения различных форм интеграции, кооперации, взаимозависимости коммерческих организаций в российской предпринимательской практике представляется целесообразным использовать общее понятие «объединение», а для отличия этих форм объединений от других коллективов, организаций, территориальных образований именовать их предпринимательскими объединениями, поскольку целью их создания является деятельность, направленная на извлечение прибыли;

- под предпринимательским объединением мы понимаем организацию, участники которой осуществляют согласованную предпринимательскую деятельность;

- предпринимательскими объединениями являются холдинговые компании, финансово-промышленные группы, объединения предпринимателей в форме простого товарищества. Ассоциации (союзы), некоммерческие партнерства не относятся к собственно предпринимательским объединениям, поскольку являются некоммерческими добровольными ассоциативными организациями, создаваемыми не для непосредственного занятия предпринимательской деятельностью, а только для содействия и координации предпринимательской деятельности участников;

- существуют различные критерии классификации объединений коммерческих организаций по:

- правовым формам их организации;
- экономическому содержанию;
- направленности на ограничение конкуренции;
- способу организации объединения;
- наличию правосубъектности.

Российское законодательство вслед за законодательством стран с развитым правопорядком было вынуждено признать для защиты собственных интересов и интересов участников гражданского оборота как факт экономической зависимости или отношения субординации, которые могут существовать между формально независимыми, юридически самостоятельными лицами, так и необходимость правового регулирования хозяйствующих субъектов, не обладающих статусом юридического лица.

Объединение коммерческих организаций обеспечивает эффект объединения или синергетический эффект,

основанный на реальных преимуществах предпринимательских объединений в рыночной экономике по сравнению с неинтегрированными коммерческими организациями.

Отрицательные последствия, связанные с образованием предпринимательских объединений (монополизация рынков, возможность ущемления интересов акционеров дочерних обществ, уменьшение совокупной суммы уплачиваемых участниками объединения налогов, снижение гарантий кредиторам), должны нивелироваться мерами государственного правового регулирования, исходящего из принципа защиты законных прав и интересов всех участников правоотношений.

Дополнительную сложность в анализ эффективности разных вариантов группирования предприятий вносит то, что прибыль, как отмечалось ранее, не является в деятельности корпорации доминирующим ориентиром. Здесь необходимо отметить инновационные достоинства корпорации, так как недостаточная интенсивность инновационных процессов была, как известно, ключевым изъяном дореформенной экономики нашей страны. К сдерживающим эти процессы обстоятельствам относятся:

- сложность взаимодействия со смежными производствами;
- неопределенность спроса и результата в целом;
- проблемы с финансированием, во многом связанные с вышеупомянутыми факторами.

До сих пор не утихают споры о необходимости акционирования морского пароходства всем комплексом, не допуская сепаратизма, увода собственности в независимые акционерные общества.

Акционирование государственной собственности на водном транспорте, начатое в соответствии с Указом Президента РФ №721 в 1992 г., не предполагало, а проще говоря, запрещало

формирование на базе морских и речных пароходств холдинговых структур, создав тем самым правовые основы для распада пароходств. Предприятиям, входящим в состав пароходства, предлагалась альтернатива: или акционироваться и выживать самостоятельно, или акционироваться всем пароходством, со всей инфраструктурой, включая социальную, со всеми убыточными фондами и производствами. В то время в законодательных и исполнительных структурах власти были убеждены, что если разрешить образование холдингов, то будет сохранена монополия транспортно-производственных объединений, какими в реальности на момент приватизации являлись пароходства.

Действительно, если учесть, как исторически, в советский период, формировались пароходства, то обнаруживается почти законченная структура натурального хозяйства, где было все, начиная от металлургического производства и кончая собственным судостроением, включая снабжение всеми материальными ценностями и продуктами, социальную сферу с детскими садами, больницами и жильем, подсобные и вспомогательные подразделения. Это было закономерно и соответствовало административно-командной системе управления. Такая монополия могла задавить с трудом пробирающегося на рынок транспортных услуг частного, еще не имеющего необходимых стартовых условий.

Таким образом, по замыслу авторов того законодательства, через ликвидацию крупных компаний на водном транспорте будет создана конкурентная рыночная среда, в которую с легкостью интегрируются мелкие фирмы, неся с собой динамизм, свежий ветер позитивных перемен, новые формы организации производства и экономических взаимоотношений. Для государства же будут созданы дополнительные источники налоговых поступлений при одно-

временном снижении среднеотраслевых издержек производства и затрат труда.

Последствия столь радикального решения для водного транспорта оказались в высшей степени негативными. Многие производственные подразделения (заводы, порты, ремонтно-эксплуатационные базы и т.д.), ранее входившие в состав пароходств, получив «свободу» путем самостоятельного акционирования в условиях всеобщего падения производства, оказались не защищенными перед стихией дикого и нерегулируемого рынка, без оборотных средств и заказов. Волна суверенитетов привела к резкому сокращению производственного потенциала, консервации ресурсов, росту безработицы, частичному перепрофилированию, многочисленным банкротствам.

Логика сепаратизма противоречила здравому смыслу, но она была ясна: не умея работать на рынке, не зная его участников, не имея маркетинговых структур и исследований, промышленные предприятия обрушили свою свободу на безмерный рост цен. В то же время флот, оставшийся без загрузки, без привычных баз обслуживания и наработанных схем управления, подвергся списанию и распродаже как за долги, так и для выживания своих фирм. Так, экономическая ошибка законодателя, стремившегося к расширению рынка транспортных услуг за счет ликвидации так называемых социалистических мо-

нополий в виде пароходств, привела к разрушению деятельности оптимальной, технологически выверенной системы управления водно-транспортным процессом.

Для повышения экономической эффективности деятельности морских портов мы предлагаем:

- создать на базе малых и средних портов холдинговые компании из предприятий морского порта, связанных общим капиталом, что в сочетании с государственным регулированием позволит обеспечить единую технологию перевозки и перевалки грузов, концентрировать капитал с целью развития морского транспорта, осуществлять единую научно-техническую и тарифную политику;

- создать в крупных портах (в т.ч. с вхождением туда Морской администрации) Ассоциацию или Союз (согласно ст.121 ГК РФ) в целях координации предпринимательской деятельности, причем учредители остаются самостоятельными юридическими лицами, а Ассоциация (Союз) может создать логистический центр – юридическое лицо с организационно-правовой формой в виде хозяйственного общества; в форме некоммерческого партнерства (ст.8 ФЗ РФ №7-ФЗ 1996 «О некоммерческих организациях»), а вышеназванный закон позволяет осуществлять коммерческую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых оно создано.

Г.П. Максимова

СОЦИОПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К МЕДИАВОСПИТАТЕЛЬНОМУ ПРОЦЕССУ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Вопрос влияния профессионализации и социализации как одного из факторов воспитания в вузе, казалось бы, давно решен, однако, он вновь привлекает внимание исследователей. И поскольку медиа является дополнитель-

ной средой обитания молодежи, то медиапространство рассматривается нами как необходимая составляющая инновационных воспитательных процессов для высших учебных заведений в социопрофессиональном контексте.

**Вариативные теоретические основы
социопрофессионального подхода
в современных педагогических
исследованиях**

Прообразом социопрофессионального подхода к воспитанию можно считать ступень развития, которую И. Кант называет «цивилизированием». Человек в состоянии «цивилизации» должен стремиться к тому, «чтобы быть пригодным для человеческого сообщества». Он учится быть гражданином и приобретает общественную значимость.

Представленный нами анализ научных исследований носит социопедагогический и профессионально-педагогический характер в становлении личности, а именно: концептуальные основы социального и профессионального воспитания представлены в работах Е.В. Бондаревской, А.В. Мудрика, А.В. Хуторского и других ученых; модели, конкретизирующие концепции, разработаны И.Г. Агаповым, Н.Е. Воробьевым, А.М. Митиной, С.Е. Шишовым и другими исследователями; содержательно-ценностные контексты проблемы анализируют: Г.П. Богомолова, М.В. Буланова-Топоркова, Э.Ф. Зеер, Г.М. Романцев, Л.И. Ушакова и многие другие. Совершенно очевидно, что для воспитания социально-профессиональной успешности необходимы культурные (Е.В. Бондаревская) и социально-психологические (А.В. Мудрик) предпосылки, наряду с профессионально трудовой компетентностью (А.В. Хуторской, И.А. Агапов, С.Е. Шишов) и мобильностью (И. Зверев, С. Шевченко, О. Каткова).

Термины «профессиональный», «социальный» воспринимаются в определенном соотношении друг с другом. Суть используемых категорий такова: профессионал – человек, избравший какое-либо занятие своей профессией; профессия – основной род занятий трудовой деятельности; термин социальный происходит от латинского *socialis*, что означает общественный, связанный

с жизнью и отношениями людей в обществе. Во взаимосвязи терминов нет противоречий, однако педагогическую интеграционную связь понятий проанализируем в соответствии с заявленной логикой исследования.

Концептуальная основа профессиональной и социальной направленности в воспитании как неотъемлемая составляющая личностно-ориентированного процесса воспитания присутствует в работах Е.В. Бондаревской и рассматривается академиком как воспитание человека культуры. В социальном, профессиональном, общечеловеческом значении к базовым воспитательным процессам автор относит в ряду жизнетворчества социализацию и профессионализацию личности. Так как целью воспитания, по ее утверждению, является целостный человек культуры, Е.В. Бондаревская рассматривает проблемы «профессионализма» как «движущую силу» воспитательного процесса (Бондаревская, 2006, Т 2, с.71, 76), социальная категория определяется автором в «соответствии с потребностями и ожиданиями» субъектов воспитания (Там же, с.154).

Подтверждением идей Е.В. Бондаревской могут служить позиции других исследователей. Социопрофессиональные особенности личности интегрируются в содержание и модели воспитания, таким образом, превращаясь в факторы не только профессионального развития личности, но и в личностные качества специалиста. Э.Ф. Зеер и Г.М. Романцев рассматривают становление социально и профессионально активной личности, обладающей высоким профессионализмом, выделяют такие качества личности, как: «самостоятельность, способность принимать ответственные решения, творческий подход к любому делу, умение постоянно учиться, коммуникабельность, способность к сотрудничеству, социальная и профессиональная ответственность» и т.д. (Зеер, Романцев, 2002, с.17).

С другой стороны, социопрофессиональный подход можно рассматривать в категориях компетенций. Так, А.В. Хуторской выделяет семь ключевых компетенций. Социально-трудовая компетенция, например, характеризуется владением знаниями и опытом в сфере гражданско-общественной деятельности (выполнение роли гражданина, избирателя и пр.), в социально-трудовой сфере (права потребителя, покупателя, клиента, производителя), в сфере семейных отношений и обязанностей, в вопросах экономики и права, в области профессионального самоопределения. В данную компетенцию входит умение анализировать ситуацию на рынке труда, действовать в соответствии с личной и общественной выгодой, владеть этикой трудовых и гражданских взаимоотношений (А.В. Хуторской, 2005).

Несколько другой взгляд на развитие личностных компетенций можно отметить у С.Е. Шишова и И.Г. Агапова, которые, в частности, выделяют: политические и социальные компетенции (способность брать на себя ответственность, участвовать в совместном принятии решения, регулировать конфликты ненасильственным путем); способность учиться на протяжении всей жизни в качестве основы непрерывного обучения в контексте профессиональной подготовки (Шишов, Агапов, 2001).

Актуально для современных исследований представление моделей подготовки специалистов к профессиональной и социальной мобильности (И. Зверева, С. Шевченко, О. Каткова), при этом «социальная мобильность понимается как самосовершенствование личности, основанное на стабильных ценностях и потребности в самореализации» (И. Зверева, С. Шевченко, О. Каткова, 2006, с.83).

В западных исследованиях разрабатываются несколько педагогических моделей конкретизации теории образования в течение жизни: «продол-

женное образование» (continuing education), «продолженное профессиональное образование» (continuing professional education – CPE), «возобновляемое образование» (recurrent education), «общинное образование» (community education), «образование взрослых» (adult education), «обучающаяся организация» (learning organization), «обучающееся общество» (learning society). Каждый из перечисленных концептуальных подходов и положений в целом по-разному трактует общую для всех проблему дополнительной профессионализации личности. Мы приводим данный опыт как социопрофессиональную реальность для стабильности личности в течение всей жизни, что для нашей культуры является фактом неновым. Из истории педагогики можно вспомнить время «всеобщая» для ликвидации безграмотности населения, когда «всеобщ» рассматривался преимущественно как необходимость адаптации населения к требованиям нового времени. По всей видимости, современность в большей степени требует адаптации не только молодого поколения, но и социально-профессионального сопровождения человека в течение жизненного пути, создания расширяющих возможностей для каждой личности.

Наиболее четко вышеназванные положения сформулированы в работе ученых Института образования ЮНЕСКО: образование длится в течение всей жизни отдельного индивида; оно приводит к приобретению, обновлению, совершенствованию и развитию знаний, умений и отношений, что становится необходимым в ответ на постоянно меняющиеся условия самореализации каждого индивида; оно зависит в своем успешном претворении от возрастающих способностей людей и их мотивации участвовать в самонаправляемой (self-directing) деятельности; при этом признается значение всех имеющихся образовательных воздействий, включая

формальные, неформальные и внеинституционные, то есть непосредственные воздействия окружающей жизни.

Иную концептуальную позицию к теории и методике воспитания в сфере социальной педагогики можно проследить в работах А.Н. Мудрика. Наряду с различными факторами социализации личности автором представлен человек как субъект и жертва социализации. Не реферируя работы автора, лишь отметим некоторые аспекты, отмеченные и другими исследователями в анализе проблем, присутствующих в данном контексте. Исследователи М.В. Буланова-Топоркова, Е.И. Исаев, А.А. Орлов, И.М. Туревский и И.Л. Федотенко анализируют проблему адаптации с позиции «кризиса идентификации». Так, автор М.В. Буланова-Топоркова рассматривает данное направление исследований как «неадекватную идентичность», развитие которой имеет четыре основных направления: уход от психологической интимности, избегание тесных межличностных отношений; размывание чувства времени, неспособность строить жизненные планы, страх взросления и перемен; размывание продуктивных, творческих способностей, неумение мобилизовать свои внутренние ресурсы и сосредоточиться на какой-то главной деятельности; формирование «негативной идентичности», отказ от самоопределения и выбор отрицательных образов для подражания (*Педагогика и психология высшей школы, 2002, с. 334-335, 340*). В студенческом возрасте нередко возникает разочарование в профессиональном и жизненном выборе из-за несоответствия ожиданий, представлений о профессии и реалиях ее освоения. Исследователи А.А. Орлов, Е.И. Исаев, И.Л. Федотенко и И.М. Туревский (*Орлов, Исаев, Федотенко, Туревский, 2004, с.55*) выдвигают гипотезу о том, что успехи студентов и эффективность становления их профессиональной компетентности связаны с тем, в

какой степени учитывается при проектировании образовательного пространства комплекс «социально-демографических, биолого-физиологических и психологических параметров сегодняшнего студента». Среди множества показателей, определяющих его социальный «портрет», наиболее значимыми были следующие: место жительства, роль семьи, ее состав, тип учебно-воспитательного учреждения, которое окончил будущий студент, условия быта, состояние здоровья (физического, психического, социального), мотивы выбора вуза и предполагаемой профессии, уровень самооценки, притязаний, сформированность личностных и профессионально-ценностных ориентации, характер внеучебных интересов, их широта и другое.

Несложно отметить, что профессиональную и социальную культуру, компетентность, мобильность авторы в своих исследованиях взаимосвязывают, предполагая воспитание определенных качеств личности, с одной стороны, как развитие профессиональных способностей, стимулирующих потребность в самосовершенствовании социальной успешности, а с другой – как сформированную потребность в самосовершенствовании и стремлении к социальной успешности.

Некоторые авторские позиции к социо профессиональному подходу в медиа воспитательном процессе вуза

Можно отметить, что научно-педагогическое поле исследований, касающихся социализации и профессионализации личности, обширно. В качестве приоритетной концепции за основу нами взята взаимозависимость культуры и воспитания, составной частью которой можно считать культуру специалиста, культуру социального пространства, с другой стороны – это культурные свойства личности, третьей стороной можно считать способность и готовность личности осуществлять про-

фессиональную деятельность в определенном культурном социуме.

Нами исследуется социопрофессиональный подход в рамках практической педагогики, при этом выделено четыре направления прикладной деятельности: процесс подготовки к профессиональной деятельности (помощь в выборе специальности на подкурсах, в колледже университета, в практической работе (просмотры фильмов о профессии, презентации деятельности предприятий, культивирование положительного отношения к труду студенческим радио и телевидением и т.д.); процесс адаптации студента в вузовское пространство (введение студентов в специальность с помощью мультимедийного материала; организация экскурсий на производство, проведение встреч, круглых столов, формирующих уважительное отношение к профессии с последующей организацией фотовыставок, отражающих прошедшие события и т.д.); непосредственный момент профессиональной социализации: устройство на работу, заинтересованность реального сектора экономики в профессионалах данной специальности (реальные и виртуальные: ярмарки вакансий, университетские биржи труда, отделы трудоустройства, рекрутинговые агентства, службы занятости и т.д.); процесс сопровождения личности в профессиональном становлении, помощь в карьерном росте, обучение лояльности отношения к своему предприятию, коллегам (наглядная демонстрация результатов выпускников в настенных материалах «Слава и гордость университета», возможность повышения квалификации и переподготовки на профессиональных курсах в стенах базового университета и т.д.).

Такое разделение в социопрофессиональных медиаобразовательных направлениях вызвано следующими принципиальными закономерностями: необходимостью перехода профессионализации и социализации на более высокий уровень самосознания и актуализации личности; индивидуальной ответственностью в трудоустройстве и трудо-

вой деятельности, ценностно-смысловой коммуникацией в корпоративном творчестве, а также инновационными медиасредствами, используемыми в качестве целенаправленного воспитательного процесса. Все это подтверждает существенную результативность социально-профессионального становления личности в студенческом возрасте, а также реальную необходимость сопровождения выпускника в течение жизненного пути, его связи с университетом после получения диплома. Под сопровождением мы понимаем не только профессиональную возможность переподготовки, профессиональной переквалификации, но и ценностно-смысловую, эмоциональную поддержку личности, сохранение корпоративного студенческого духа, единства в послевузовской жизни.

Поскольку социализация и профессионализация личности связаны с выбором жизненных ценностей, то в качестве ценностей, положенных в основу содержания социопрофессионального подхода, мы используем ценностно-мировоззренческие компоненты воспитания личности. Мы опираемся на результаты коллективной работы авторов: Г.П. Богомоловой, Е.В. Бондаревской, Л.И. Ушаковой, которые приводят ценностно-мировоззренческий компонент на основе ценностей культуры. Они разделены авторами на «ценности нравственной культуры: Жизнь, Человек, Личность, Семья, Любовь, Добро, Милосердие; ценности духовной культуры: Истина, Добро, Совесть, Счастье, Самосознание, Мировоззрение; ценности гражданской культуры: Мир, Отечество, Свобода, Патриотизм, Права человека; ценности интеллектуальной культуры: Познание, Эрудиция, Творчество, Интересы, Способности; ценности эстетической культуры: Красота, Добро, Творчество, Любовь и т.д. (Богомолова Г.П., Ушакова Л.И., Бондаревская Е.В., 2006, с. 100). Расширяя теоретические позиции ценностного компо-

нента, рассмотренные вышеназванными авторами, мы в основу ценностей культуры, в дополнение к приведенным, закладываем ценности социальной культуры: Ответственность, Надежность, Демократичность, Справедливость, Равенство возможностей; ценности профессиональной культуры: Труд, Дисциплину, Бережливость, Качество, Корпоративность; ценности коммуникативной культуры: Диалог, Честность, Веру, Взаимопонимание, Искренность, Братство, Союз; тогда как ценности медиакультурного процесса отмечаются нами не столько в содержании медиа, которое включает в себя все вышеназванные компоненты, сколько в уникальности медиапроцессов как феномена воспитательных возможностей в профессионализации и социализации личности, так как медиасредства обеспечивают своего рода подчинение медиaprостранства вуза потребностям личности в профессиональном и социальном становлении. Последнее является целью медиавоспитательных процессов как источника дополнительного социо-профессионального опыта личности, который достраивает учебно-воспитательный процесс высшего профессионального заведения до целостности в широком социальном предназначении. Важно отметить, что под целью медиавоспитания мы, в первую очередь, понимаем ценность самой цели.

В соответствии с принятым сегодня определением содержания образования как системы педагогически адаптированных элементов социального опыта (знания о мире, опыт творческой деятельности и эмоционально-ценностное отношение к познаваемой действительности) можно утверждать, что социо-профессиональному подходу можно отнестись приоритетное место.

Социо-профессиональная деятельность условно разделена на ряд направлений, которые, в свою очередь, структурированы нами в подгруппы:

– профессиональную адаптацию, под которой мы понимаем приспособление к характеру, содержанию, условиям и организацию воспитательного процесса креативного характера с медиаэлементами, выработку навыков самостоятельности в медиавоспитательном и креативном характере деятельности с научным обоснованием этой работы;

– психологическую адаптацию – приспособление индивида к группе, взаимоотношениям с ней, выработку собственного стиля поведения на основе медиаресурсов университета (участие первокурсников в радио- и телепередачах университета, активное использование фотоматериалов на демонстрационных панелях, что в целом, по нашему наблюдению, создает ситуацию продуктивной психологической адаптации).

Студент интегрируется в новую среду, используя медиаресурсы как один из инструментов креативного приспособления без ощущения внутреннего дискомфорта и конфликта со средой. Адаптация – это предпосылка активной деятельности и необходимое условие ее эффективности. В этом положительное значение адаптации для успешного функционирования индивида в медиавоспитательном процессе.

В ходе экспериментального наблюдения мы отметили три фазы адаптации студентов-первокурсников к креативному характеру социо-профессионального медиавоспитательного процесса:

1) адаптацию формальную, касающуюся познавательно-информационного приспособления к новому окружению, к содержанию медиавоспитания студентов, еще не имеющих в этом процессе своих обязанностей (все стенды университета украшены эмблемой университета, все это сопровождает студенческую жизнь без личного участия и инициативы со стороны студента и т.д.);

2) общественную адаптацию, то есть процесс внутреннего объединения групп студентов-первокурсников (выдача университетских значков) и интеграция этих же групп со студенческим окружением в целом посредством медиаресурсов. Участие в создании медиапроцесса, окружающего первокурсников (проведение дней посвящения первокурсников в интерактивном режиме с максимальным личным участием, например по форме публичных митингов с изготовленными студентами плакатами, речевыми лозунгами, личным исполнением гимна университета, листовками, духовым оркестром и т.д.);

3) дидактическую адаптацию, касающуюся подготовки студентов к новым мультимедийным формам общения и методам учебно-воспитательной работы в высшей школе (организация студенческих пресс-центров по факультетам, исполнительных советов по медиавоспитанию и коммуникации, а также создание Интернет-форума на сайте университета).

Все вышеперечисленные формы адаптации можно с большой долей условности определить как формальные, общественные и дидактические, поскольку в процессе реальной деятельности они в значительной мере интегрированы.

К ключевым понятиям социопрофессионального подхода в медиавоспитательном процессе мы относим такие категории, как: личность, воспитание, медиа, адаптация, социализация, профессионализация, процесс, коммуникация, субъективность, ценность, смысл, творчество, культура.

Медиавоспитательный процесс как инновационное средство социопрофессионального подхода в деятельности высшей школы

Отметим, что в нашем исследовании современное воспитание представлено как взаимодействие различных пространств: медиaprостранства, пространства творческой деятельности и

пространства сознания личности (индивидуальный жизненный мир личности). Таким образом, медиавоспитание выступает инновационным средством социопрофессионального подхода в воспитательном процессе высшей профессиональной школы. Социопрофессиональный подход к медиавоспитательному процессу – это система согласования воспитательных пространств, где происходит переосмысление ценностей и личных смыслов с морально-этической, деятельностно-творческой, гражданской, социальной и профессиональной составляющими. Воспитание в аспектах социопрофессионального подхода рассматривается нами как результат практической педагогики, так как медиавоспитательное пространство вуза – это результат постоянной творческой деятельности.

Медиавоспитание (от лат. media средства: фото, кино, радио, печать, ТВ, Интернет, мобильные коммуникации и т.п.) – направление в педагогической теории и практике, ориентированное на преодоление противоречия между общечеловеческими ценностями и личными смыслами, выраженными совокупностью медиасредств. Это отражение действительности в творческом сознании личности с использованием аудиовизуальных технологий (видеоизображение, анимация, тексты, звуковые ряды, графика, шумовые эффекты и т.д.).

Соответственно медиавоспитание представляет собой воспитание, основанное на применении медиасредств, создающих пространство, наполненное социальными ценностями и образами, пробуждающими творческие состояния и смысловые переживания в процессе профессионального воспитания. Но поскольку термин «медиа» (размышление, равенство, посредничество, средство) используется нами в широком смысле, то продуктивность инноваций в концентрированном единстве воспитательных процессов происходит одновременно в

различных пространствах, к которым мы относим: сознание личности (мысленный мир человека); пространство реального действия (дейтельно-видимый мир человека); виртуальное пространство объективного мира, в том числе медиа (мир вне человека).

Медиаобразование нами исследуется на основе теории личностно-ориентированного воспитания (Е.В. Бондаревская), в которой цель воспитания определяется не просто как формирование заданных извне свойств, а как раскрытие и поддержка личностного потенциала, духовных и моральных возможностей личности, включение ее в процессы смыслотворчества, саморазвития. Вуз представляет собой, по сути, форму воспроизводства культурных норм, ценностей и идей, что напрямую соотносится с необходимостью создания университетского медиaproстранства. Благодаря ему вуз вступает в одновременный диалог, с одной стороны, с молодым человеком, разворачивая взаимосозидательную деятельность, а с другой – с профессиональной средой в социуме. Вследствие этого у студента появляется потребность в духовном самоопределении, осознании своего социального предназначения, своего профессионального призвания, выборе личностной стратегии развития, подготовке к самореализации в социуме на основе творческого личного опыта и общей ситуации.

Базовые процессы медиаобразования представлены на рисунке 1. Так, базовые процессы медиаобразования происходят в **пространстве медиаобразования** – пространстве, не ограниченном видимыми пределами, основанном на применении медиасредств, создающих реальный или виртуальный мир, наполненный профессиональными и социальными ценностями, эмоциями и образами, пробуждающими творческие

состояния и смысловые переживания в процессе воспитания. Под **воспитательным пространством** в высшей школе мы понимаем взаимодействие процессов (сознание, мир реальных действий, медиа), наполненных ценностно-смысловой и эмоциональной коммуникацией в социопрофессиональном контексте, включающих в себя креативный результат усилий субъектов, направленных на динамику творческих преобразований.

Таким образом, социопрофессиональный аспект находит соответствующее отражение в медиаобразовательном процессе, что и создаст общее воспитательное пространство университета.

Прикладные аспекты социопрофессионального подхода к медиаобразовательному процессу университета

Базой эксперимента является Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», Академия Юго-Западного банка Сбербанка России, а также молодежные общественные объединения. Так, на кафедрах, специфика учебной деятельности которых связана с медиасредствами, созданы собственные Интернет-форумы социопрофессиональной направленности с целью предоставления возможности профессионального общения студентов, выпускников и преподавателей. Анализ посещаемости кафедральных сайтов показал, что первокурсники активно используют Интернет-ресурс. При этом просматривается устойчивая заинтересованность в социопрофессиональном становлении, что проявляется в систематическом участии в дискуссиях, происходящих на форумах. Студенты проявляют интерес к проблемам не только изучаемых в настоящий момент курсов, но и к вопросам уже пройденных или предстоящих дисциплин.

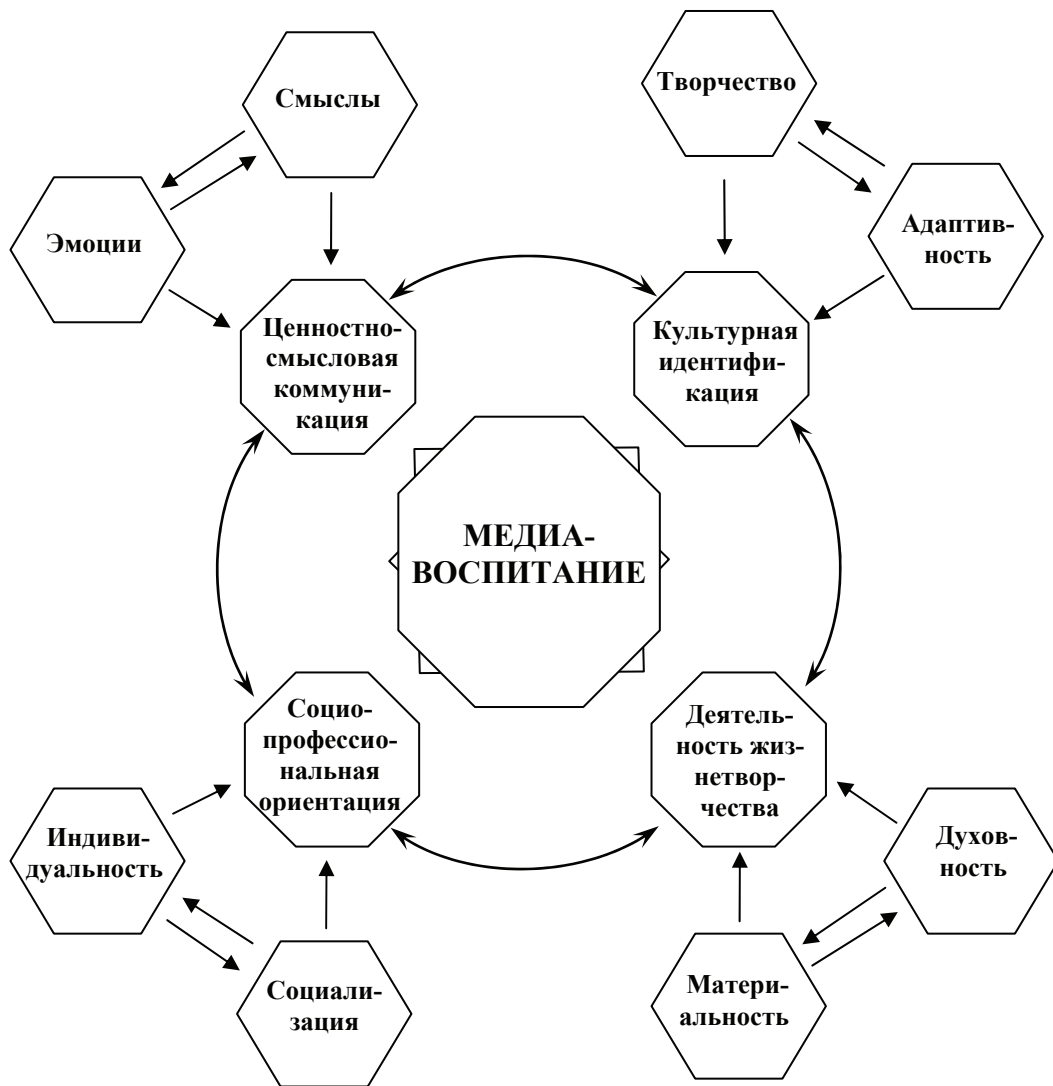


Рис. 1. Базовые процессы медиаобразования

Несмотря на то что имена пользователей являются открытой информацией и по ним легко можно узнать, кому принадлежит то или иное сообщение, количество желающих общаться на форумах постоянно растет. Важной задачей в этой работе было привлечение кураторов, которые целенаправленно поднимали проблемы не только профессионального, но и более общего социально-воспитательного характера. Хотя на сегодняшний день преждевременно говорить о дистанционном воспитании, однако постоянное присутствие преподавателей на студенческих форумах необходимо.

Нами проведен следующий эксперимент: информация о предстоящей ярмарке вакансий была размещена на информационных досках университета и показана в университетских новостях по вузовскому телевидению, а также размещена на сайте и затронута на форуме, что вызвало дискуссию о возможных гостях-работодателях. В ходе проведенного на ярмарке анкетирования выяснилось, что большая часть студентов узнали о предстоящем мероприятии из форума. Заинтересовавшись подобным явлением, мы провели еще ряд наблюдений и получили следующие результаты (табл. 1). Примечательно, что, допуская возможность по-

лучения информации из других источников, мы включили в анкету графу, где студентами был вписан иной источник, среди них: сокурсники, знакомые, преподаватели.

Из таблицы видно, что наиболее эффективным источником доведения информации до студентов в настоящее время являются медиаресурсы, причем значительную их долю составляет Интернет и, в частности, Интернет-форум. Суммарная доля получения информации студентами по всем мероприятиям из определенного источника приведена на рис. 2.

Важно отметить, что процесс донесения информации студентам через форум контролируемый, а именно: молодым преподавателям и кураторам групп было поручено поднимать темы воспитательного характера, и, разбудив интерес у Интернет-аудитории, сообщать о предстоящем мероприятии. Все это свидетельствует о том, что Интернет, как и другие медиаресурсы, может являться средством дистанционного воспитания. Более того, оставлять бесконтрольной такую огромную аудиторию было бы неблагоприятно. И поскольку печать и телевидение в стенах университета предполагают элементы медиавоспитания при совместной работе преподавателей и студентов, а в Ин-

тернет-форумах это направление практически упущено, то необходимо осуществлять целенаправленное привлечение преподавателей в эту область. Тем более, что динамика увеличения студенческой Интернет-аудитории очень высока.

На основании данных, отраженных в табл. 1, мы построили диаграмму суммарной доли заинтересованности студентов в предложенных воспитательных мероприятиях и выявили закономерности приоритетов (рис.3).

Судя по рисунку, наиболее посещаемым мероприятием оказалась ярмарка вакансий, что свидетельствует о профессиональной направленности интересов студентов. Все это говорит о необходимости комплексного социопрофессионального подхода к воспитанию в высшей школе, причем с использованием элементов медиавоспитательного характера.

Примечательно, что посещаемость ярмарок вакансий, как и виртуальных бирж труда, в количественном отношении начинающих и старших курсов студентов практически одинаково, что, по нашему убеждению, подтверждает социально-профессиональную заинтересованность студентов буквально с первого дня пребывания в вузе.

Таблица 1. *Результаты опроса об информационном источнике проводимых мероприятий (количество студентов)*

Мероприятие Источник	Ярмарка вакансий «Образование, бизнес, карьера»	Фестиваль «Алло, мы ищем таланты»	Спектакль театрального коллектива «Музыка города»	Выступление лиги КВН	Международная конференция «Студенческая коммуникация»
Доски объявлений	57	37	21	54	9
ТВ-Академия	65	43	13	37	6
Объявления по группам	74	58	17	41	3
Информация на Интернет-форуме	109	53	27	39	37
Другой	10	41	12	45	88
Итого (студентов)	315	232	94	216	143



Рис. 2. Суммарная доля источника информации

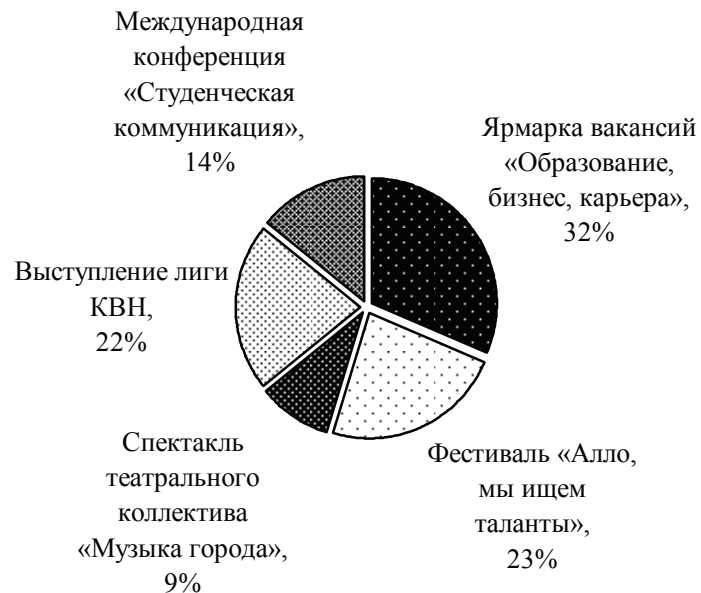


Рис. 3. Суммарная доля заинтересованности студентов в мероприятии

Практико-экспериментальной базой нашего исследования является и Академия Юго-Западного банка Сбербанка России. Поскольку определенная часть сотрудников – выпускники РГЭУ «РИНХ», мы сочли возможным рассматривать категорию слушателей Академии ЮЗБ СБ РФ как аналог профессионального сопровождения выпускников. Нами в Академии систематически проводятся занятия для кадрового резерва и подготовка мультипликаторов – так в банке называют представителей филиалов, которые на местах проводят занятия по повышению профессионального уровня своих сотрудников. Анкетирование 240 слушателей выявило высокую заинтересованность в знаниях по андрагогике, таковых оказалось 192 респондента. Основными слушателями Академии ЮЗБ СБ РФ являются начальники отделов различных филиалов, имеющие большой штат подчиненных. Будучи состоявшимися профессионалами, специалисты такого уровня, как оказалось, нуждаются в расширении знаний воспитательной направленности. Основными продуктивными методиками креативного характера медиавоспитания являются видеотренинги, которые введены в курс вышеназванных занятий. Суть их заключается в демонстрации видеоматериала, снятого во время проведения семинара и используемого как наглядный образец личной коррекции слушателей (видеоработа над ошибками). При использовании аудио- и видеодиагностики, а также мультимедийных презентаций продуктивность занятий, судя по анкетированию, многократно возрастает. Все это подтверждено справкой о внедрении медиавоспитательных технологий на семинарах-тренингах для специалистов, состоящих в резерве на номенклатурные должности ЮЗБ СБ РФ. Примечательно, что выпускники университета охотно откликаются на неформальные связи с университетом, то есть участие в круг-

лых столах, форумах, поскольку подобного рода мероприятия позволяют отслеживать будущих сотрудников для учреждения со студенческой скамьи.

На практике достигнуты следующие результаты: культивируется положительный опыт успешных выпускников в университетских буклетах, фотогазетах, фильмах о них и т.п. Поскольку добиться такого успеха в процессе воспитания и обучения может каждый студент, то медиаотражение успешных результатов не только наглядный пример, но и критерий, на который сориентирован абитуриент, первокурсник, выпускник вуза.

Все это подтверждено на практическом уровне экспериментальной работой. Данную позицию мы аргументируем, опираясь на практический опыт и анализ деятельности студенческого самоуправления и общественных объединений. Экспериментальной практикой для нас послужило создание студенческого деканата, студенческого совета университета, совета общежития и ростовского регионального отделения общероссийской общественной организации Молодежного союза экономистов и финансистов (МСЭФ).

Так, экспериментальное наблюдение за работой Молодежного союза экономистов и финансистов позволяет отметить, что членами МСЭФ осуществляет объединение выпускников и сегодняшних студентов на основе профессионального единства интересов. Например, служба по бизнес-коммуникациям определила на профессиональную летнюю практику только в 2006 году более тридцати студентов. Примечательно, что большей половине выпускников было предложено оформиться на работу там, где проходили практику. Анализируя процессы адаптации, можно отметить заинтересованность во встречах не только студентов, но и окончивших университет членов Молодежного союза экономистов и финанси-

стов как возможность общения с бывшими сокурсниками, профессиональное консультирование, возможность привлечения в свой бизнес активных выпускников. При этом работодателями осуществляется проверка и подбор кандидатов в реальной профессиональной деятельности, а часто и контроль над их профессиональным становлением и развитием на протяжении обучения в университете. Таким образом, реализуется основная задача Союза – «поставить интеллектуальный потенциал молодежи на службу народному хозяйству», осуществляется реальная помощь как в трудоустройстве по специальности, так и подборе достойных профессиональных кадров для бизнеса, малого предпринимательства, производства. Этим на практике осуществляется сопровождение личности в профессиональной деятельности.

Чтобы подготовить новое поколение специалистов, способных адаптироваться к современным технологиям производства, легко переходить от одного вида труда к другому, обладающих знаниями, умениями и способностями, необходимыми для широкого круга профессионального общения, умеющих осуществлять профессиональную деятельность в широком аспекте, не только интеграции рабочих профессий, но и профессиональных коммуникаций, необходимо практическое постоянное взаимодействие с реальным производством. Этим и занимается профессиональное молодежное сообщество, погружая молодежь еще со студенческой скамьи в социопрофессиональную среду.

Внимание к социопрофессиональному подходу в медиавоспитании обуславливает необходимость формирования у специалиста особых надпрофессиональных качеств и способностей, обеспечивающих его профессиональную мобильность, конкурентоспособность, социальную активность и защищенность.

Сформулируем основные концептуальные положения социопрофессионального подхода к медиавоспитательному процессу в вузе. Личностное и профессиональное развитие студента рассматривается нами как главная цель, что изменяет место субъекта на всех этапах медиавоспитательного процесса. Данное положение предполагает субъектную активность студента, который сам «творит» свое профессиональное воспитание и «делает самого себя», при этом стирается грань между вузом и социумом в личностном профессиональном становлении. Критериями эффективной организации профобразования и социализации выступают параметры личностного и профессионального развития, оценка которого осуществляется в процессе устройства на работу, карьерного роста.

Личностно-ориентированное социопрофессиональное медиавоспитание основывается на следующих принципах:

- признается приоритет индивидуальности, самооценности абитуриента, студента, выпускника университета, который изначально является субъектом профессиональной успешности;
- технологии медиавоспитательного процесса в социопрофессиональном становлении на всех его ступенях соотносятся с закономерностями развития культуры личности;
- действенность социопрофессионального процесса определяется организацией медиавоспитательного пространства в вузе;
- личностно-ориентированное медиавоспитание с социопрофессиональной направленностью обращено к индивидуальному опыту абитуриента, студента, выпускника вуза, их потребностям в самоорганизации, самоопределении и саморазвитии.

Обоснование такого подхода к воспитательным процессам, приведенное нами, не вызывает сомнения в его прикладном значении. Практическая

сторона эксперимента как анализ деятельности общественного профессионального союза, объединяющего молодежь со студенческой скамьи и сопровождающего в профессиональной жизни долгие годы, также доказала свою значимость. Такая деятельность дает возможность применения своего интеллектуального капитала на благо развития общества, возможность материальной поддержки и поощрения способных студентов и аспирантов вчерашних членов союза, (в виде грантов и стипендий для инициативной молодежи) и рассматривается не только как материальное участие в обучении и воспитании своих будущих сотрудников, но и как участие в становлении интеллектуальной элиты общества в целом. Значение подобной деятельности высоко оценено в масштабах страны, поскольку в приоритетный национальный проект «Образование» вошла исследуемая нами общественная организация. Так, динамика практических изменений в ростовском региональном отделении Молодежного союза экономистов и финансистов (МСЭФ) является практическим подтверждением приоритетного социопрофессионального подхода к воспитательному процессу в высшей школе, поскольку для нас МСЭФ – это не только база исследования, но и объект научно-теоретического консультирования.

Таким образом, социопрофессиональный подход к медиавоспитательному процессу высшей школы, как доказывает теория и практика, это высоко-результативная инновационная деятельность, являющаяся одновременно целью, результатом и формой творческой самореализации и самоопределения личности в современной прикладной педагогике.

Библиографический список

1. Бондаревская Е.В. Воспитание как встреча с личностью (Избранные

педагогические труды в двух томах). – Т.2.- Ростов н/Д: Изд-во РГПУ, 2006. – 504 с.

2. Богомолова Г.П., Ушакова Л.И., Бондаревская Е.В. Воспитательная среда гимназии как фактор гуманитарного воспитания и личностно-творческого развития учащихся // Известия Южного отделения Российской академии образования. Гуманитарная методология и практика личностно-ориентированного воспитания и непрерывного образования. – Вып. VII. – Ростов н/Д: Булат, 2006. – 150 с.

3. Зверева И., Шевченко С, Каткова О. Подготовка выпускника к социальной и профессиональной мобильности // Высшее образование в России - 2006, -№6. – С.89-93.

4. Зеер Э.Ф., Романцева Г.М. Личностно-ориентированное профессиональное образование // Педагогика. – 2002. – №3. – С.16-21.

5. Митина А. М. Дополнительное образование взрослых за рубежом: концептуальное становление и развитие. М.: Наука, 2004. – 304 с.

6. Мудрик А.В. Социализация человека. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 304 с.

7. Орлов А.А., Исаев Е.И., Федотенко И.Л., Туревский И.М. Динамика личностного и профессионального роста студента педвуза// Педагогика. – 2004. – №3. – С. 53-56.

8. Педагогика и психология высшей школы. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 544 с.

9. Хуторской А.В. Методика личностно-ориентированного обучения. Как обучать всех по-разному? – М.: Владос-Пресс, 2005. – 383 с.

10. Шишов С.Е., Агапов И. Г. Компетентностный подход к образованию как необходимость // Мир образования – образование в мире. – 2001. – №4. – С.18-19.

О ТРАНСФОРМАЦИИ В РУССКОЙ ОРФОГРАФИИ

Орфография предназначена для отражения звучащей речи средствами письма. Расхождение между звуком и буквой осложняет приобретение орфографических навыков. Живая звучащая речь постоянно изменяется. Значит, и орфографические правила должны меняться. Но орфография осуществляет связь поколений – она должна быть стабильной. Конфликт такой ситуации всегда и везде сопровождает существование орфографии.

О несовершенстве орфографии и возможностях улучшения ее правил думали и думают все мыслящие люди. Провозглашение морфологического принципа письма основным законом русской орфографии создало прочную базу для борьбы за упорядочение орфографической практики.

В 1708-1710 гг. (первая реформа русской орфографии) Петр I утвердил состав букв и их начертания. Были отменены графические сокращения слов с титлами. Числа, над которыми состояли титла, стали обозначаться арабскими цифрами. Некоторые буквы исключены из алфавита.

Теория русской орфографии начала создаваться с середины XVII века, ее основоположники – В.К. Тредиаковский и М.В. Ломоносов. «Российская грамматика», изданная Академией Российской в 1802 г., детализировала ломоносовские орфографические правила. Но колебания возрастали. Реальное воздействие на орфографическую практику оказали во 2-й половине XIX века труды Я.К. Грота. Руководством для школы и печати стала его книга «Русское правописание» (1885), выдержавшая более двадцати изданий. Грот не реформировал правописание, он лишь упорядочил его.

Состояние орфографии требовало более радикальных изменений. Ор-

фографическая комиссия 1904 г. подготовила проект реформ, который был утвержден в мае 1917 г. Декретами от 10 октября 1917 г. и 23 декабря новая орфография вводилась в школьное обучение и становилась обязательной для печати. Исключились буквы ь, ъ, і, буква «ъ» в конце слов и частей сложных слов, заменялись окончания прилагательных – АГО, -ЯГО на -ОГО, -ЕГО.

Решив многие важные для правописания вопросы, реформа не коснулась частных случаев, не устранила колеблющихся написаний. Чем объясняется наличие и возникновение колебаний? Возможно ли избежать их в дальнейшем?

Как показывает история орфографии, разнонаписания оставались после каждого очередного урегулирования. Орфография не поспевает за развитием языка. Например, категория сложных прилагательных в современном языке – живая продуктивная категория. Они возникают постоянно, и с таким же постоянством обнаруживаются колебания в современной орфографии – слитное или раздельное написание наречий, образовавшихся из сочетаний предлога с существительным.

В 1956 году впервые вышел единый обязательный для всех свод **«Правил орфографии и пунктуации»**, подготовленный группой крупных языковедов страны. Этот свод не реформировал правописание, но упорядочение и унификация коснулась всех его разделов.

В 1960 году назревала и третья реформа. Орфографическая комиссия при Институте русского языка Академии наук опубликовала в 1964 г. **«Предложения по усовершенствованию русской орфографии»**. Комиссия исходила из того, что наше правописание «не нуждается в коренном пере-

смотре, но имеет известные недостатки, которые осложняют изучение русского языка».

В числе предложений комиссии были следующие:

1) отменить букву **ъ** и оставить один разделительный знак – **ь**: **объем**, **адъютант**;

2) после **ц** писать **и**, а не **ы**: **огурци**, **бледнолиций**;

3) отменить двойные согласные в иноязычных словах, не поддержанных произношением: **асимиляция**, **дифференциация**.

4) наречия писать слитно: **безоглядки**, **воткрытую**.

Предложения были продуманными и логичными. Пока эти предложения не приняли, так как предлагаемая реформа правописания признана общественностью несвоевременной.

Но грамотность выпускников школ оставляет желать лучшего. Об этом свидетельствуют ежегодные результаты вступительных экзаменов в вузы. Что ж говорить о большинстве населения?

Итак, необходимость упрощать языковую реальность при передаче на письме очевидна.

Русское правописание остается предметом обсуждения в специальной литературе последних десятилетий. В 1990-е годы шла интенсивная работа над новой редакцией «**Правил орфографии и пунктуации**». Продолжающееся развитие русского языка во 2-й половине XX века, пополнение его новыми словами обусловили неполноту некоторых орфографических правил. Так, оказалось, к настоящему времени неполным правило, гласящее: «В иноязычных словах ... после согласных пишется «Е», кроме слов **пэр**, **сэр**, **мэр**» (§9, п.3). В этом списке не хватает новых слов:

киднэпинг – похищение людей,
кэш-память – компьютерная память,

тхэквондист – спортсмен.

Существующие правила не охватывают некоторые языковые явления (написания с «Н» или «НН» в оборотах типа «стиранный-перестиранный», сложные прилагательные и др.).

Следует обратить внимание на негативную в известной степени роль прессы в распространении типичных орфографических ошибок, в частности, в некоторых группах слов, связанных с употреблением прописных букв (**Орден Почета** вместо **орденом Почета**, **Орден** «За заслуги перед Отечеством» IV степени вместо **орденом** «За заслуги перед Отечеством» IV степени). Встречаются игры с орфографией. («Я Играю В Войну», «Мы Вместе»). Модным становится и обратное употребление строчных букв вместо прописных (Поездка в европу).

А если прогуляться по главной улице города Ростова-на-Дону, то можно прочесть: «Представительство республики Армения» вместо «Представительство Республики Армении», ведь названия зарубежных республик согласуются со словом «республика», если имеют форму женского рода (торговля между Россией и Республикой Индией, но в Республике Вьетнам).

Есть и другие примеры (Ростовский Государственный Музыкальный Театр вместо **Ростовский государственный музыкальный театр**; улица **Металлургическая 110** (на **Сельмаше**)).

А возвращение к старым буквам тоже не совсем в соответствии с действующим правописанием, но зато оригинально: газета «**Россия**», «**Коммерсантъ**». И еще модно, хотя и неграмотно, писать слова, на которые хотят обратить внимание, не отделяя друг друга (Такжекакцеломрядедругихинтересныхмест А. Вознесенский).

Лишь бы привлечь внимание, а там хоть всемирный потоп, хоть сплошная неграмотность. И в кого мы превратимся? В общество невежд?!

Нужна ли реформа орфографии? Нет. Но тем не менее целесообразно периодически реформировать орфографию, устраняя из нее отжившее и приближая ее к современному состоянию языка.

Мода – это увлечение, это не-серьезно. А нормы русского правописания должен соблюдать каждый.

Недостаточное внимание к русскому языку, его деформация, сужение его внешних и внутренних функций, замена истинных культурных ценностей продуктами массовой культуры, недооценка воспитательных возможностей предметов филологического цикла приводят к снижению речевой культуры и грамотности, к низкой языковой компетентности, наблюдается падение интереса к изучению родного языка.

А ведь языковое образование является основой интеллектуального развития и саморазвития личности, так как вооружает ее инструментом для получения знаний в любых сферах образования.

В Послании Президента Российской Федерации – Федеральному Собранию Российской Федерации на 2007 год В.В. Путин обратился к теме культуры, развития русского языка, повышения образовательного уровня россиян.

По словам В.В. Путина, «в этом году, объявленном Годом русского языка, есть повод еще раз вспомнить, что русский язык – это язык исторического братства народов, язык действительно международного общения». Путин поддержал инициативу российских лингвистов о создании Национального фонда русского языка, главными критериями которого должны стать: развитие русского языка в стране, поддержка программ его изучения в ближнем и дальнем зарубежье и в целом – популяризация русского языка и литературы в мире. Президент отметил, что забота о русском языке и рост влияния российской культуры – важнейший социальный и политический вопрос.

И.В. Абдурахманова

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ЛИЧНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ ПРИ ИЗУЧЕНИИ МАССОВОГО ПРАВОСОЗНАНИЯ В РОССИИ В ФЕВРАЛЕ-ОКТЯБРЕ 1917 г.

Актуальность исследования факторов формирования и форм реализации массового российского правосознания в начале XX столетия детерминирована академической и политико-практической значимостью темы. Современные модернизационные мероприятия, связанные с институционализацией в рамках российского геополитического пространства гражданского общества и правового государства, в значительной степени актуализируют проблему взаимоотношенности качественного состояния общественного правосознания и тенденций государственно-правового развития. Трудно не согласиться с мнени-

ем исследователей, что многие проблемы и противоречия, с которыми сталкивается российская государственная власть в процессе реформирования политической и правовой системы, коренятся в особенностях национального правосознания и менталитета.

Историко-правовое изучение феномена правосознания, его переосмысление в качестве инвариантной сущности правового менталитета предполагают осмысление ряда проблем, связанных с особенностями источниковой базы исследования. Так как изучение историко-правового аспекта правосознания является достаточно новым направ-

лением современной юриспруденции, то методология исследования этого феномена и концепция герменевтического анализа источниковой базы находятся в процессе своего становления. Степень разработанности и научной обоснованности источниковой базы изучения массового российского правосознания в значительной степени определяет качественные характеристики результатов исследования. Эти источники должны нести в себе информацию, накопленную в ходе исторического развития, и являться продуктами социальной памяти. Изучение факторов формирования и механизма трансформации массового правосознания в начале XX в. требует введения в научный оборот значительного круга новых архивных материалов. Наряду с официальными документами, необходимо обратить особое внимание на источники личного происхождения, среди которых наибольшей информативностью обладают «письма во власть». Их содержание приобретает особую академическую актуальность при исследовании трансформации массового правосознания в феврале-октябре 1917 г., когда демократизация российской политико-правовой системы способствовала пробуждению политической и гражданской активности россиян. Ощущая себя истинными гражданами свободной страны, обыватели находились в состоянии собеседования с исторической эпохой, стремились довести до власти свои взгляды и представления относительно новой государственности, состояния законодательства, правосудия, законности, прав и свобод граждан.

Многочисленные жалобы, заявления, письма рядовых граждан, адресованные властным структурам и отложившиеся в фондах центральных и местных архивов, можно рассматривать как своеобразную форму диалога общества и государства, которая требует особого герменевтического анализа ре-

чевых особенностей самовыражения авторов. В условиях отсутствия присутствующих демократическому обществу форм общения и взаимодействия государства и личности посредством различных политических и гражданских институтов апелляция к власти при помощи писем, заявлений, жалоб являлась суррогатным заменителем «обратной связи», а также, по мнению большинства обывателей, формой воздействия на государственную власть. В этой связи массив «писем во власть» можно интерпретировать как мониторинг общественных настроений, как способ коммуникации индивида и власти, общества и государства. Следует согласиться с мнением ряда исследователей, которые рассматривают письма россиян во властные структуры в качестве актов индивидуализации человека путем инициирования диалога с государством в лице его важнейших институтов и вождей. Способствуя реконструкции образа жизни рядовых граждан, духа эпохи, они помогают воссоздать правовые представления, реализованные в стереотипах поведения в конкретных юридических обстоятельствах.

Обращая внимание на значимость этого вида источников, исследователи подчеркивают сложности их герменевтического анализа, одна из которых состоит в отсутствии универсальных подходов и критериев, пригодных для всего многообразия такого массового источника, как письма. В современной науке отсутствует типологизация «писем во власть», не разработаны критерии их селекции для научного анализа в целях получения наиболее достоверных выводов. Ученые отмечают сложность соблюдения баланса между «типичностью» и «интересностью» писем в целях воссоздания целостной картины правовых представлений и правоаксиологических установок. Ещё одно обстоятельство, которое необходимо учитывать при проведении герменевтического анализа «писем во

власть», заключается в том, что, будучи источниками личного происхождения, они несут в себе субъективизм, отражая индивидуальные особенности каждого корреспондента. Принимая во внимание субъективизм большинства посланий, исследователь должен выявить совокупность ценностных установок и ориентаций массового сознания, которое несводимо к сумме индивидуальных сознаний.

Поступая в органы государственной власти и советские организации от представителей практически всех социальных страт, письма, жалобы, заявления, относящиеся к 1917 г., являлись своеобразным мониторингом общественных настроений, представляя исследователю обширную информацию относительно факторов трансформации общественных настроений, в том числе и политико-правовых. Огромное количество писем, отражавших динамику общественных настроений и представлений о легитимности власти, законности, правопорядке, правосудии, отложилось в фондах Министерства внутренних дел Временного правительства, Всероссийского Центрального исполнительного комитета Совета рабочих и солдатских депутатов (ВЦИК I созыва), Министерства юстиции, Главного управления по делам милиции, ведомства прокурора Петроградской судебной палаты, Управления петроградской городской милиции, департамента общих дел Министерства внутренних дел Временного правительства [1]. Автор обстоятельно проанализировал массив писем, жалоб и заявлений, поступивших в юридический, военный отделы ВЦИК, а также в секретариат ВЦИК [2]. Большинство корреспонденции составляли заявления граждан с требованиями пересмотра судебных приговоров, жалобы на незаконные конфискации и реквизиции, донесения о незаконных действиях органов власти и отдельных лиц в 1917 г., жалобы на «несправедливое» право-

судие и беззаконие на местах [3]. В фондах канцелярии Временного правительства отложилось большое количество жалоб на неправильное функционирование местных судов, обращений населения к власти по поводу внесудебных расправ. Аналогичные документы Государственного архива Ростовской области были обнаружены автором в фондах прокурора Новочеркасской судебной палаты, куда поступали многочисленные жалобы землевладельцев на беззаконие и самоуправства крестьян в области поземельных отношений [4]. Авторы этих посланий противопоставляли своё понимание законности крестьянским представлениям, которые претерпели существенную трансформацию в условиях демократизации. Призывая власть бороться с тотальным беззаконием, они раскрывали смысл правовых установок, доминировавших тогда в крестьянской среде. Жалобы, поступавшие от землевладельцев, содержали обширную информацию относительно реализации этих представлений в моделях правового поведения.

Принимая во внимание персонафицированное восприятие россиянами государственной власти, особый интерес исследователь проявлял к корреспонденции, адресованной непосредственно наиболее известным политикам того времени: А. Керенскому, Н. Чхеидзе, П. Милюкову, министрам юстиции, внутренних дел, представителям Петроградского совета и ВЦИКа. Ценность этой группы источников определяется тем обстоятельством, что письма, жалобы, заявления, поступавшие во властные структуры в феврале-октябре 1917 г., отражают трансформацию представлений различных слоев населения о легитимности демократической власти, законности, правопорядке, революционной целесообразности, неприкосновенности личности и собственности. Будучи источниками личного происхождения, наряду с чертами, свойствен-

ными социальной общности, они несут на себе печать субъективизма, отражая индивидуальные особенности каждого корреспондента. В этой связи данный источник не следует использовать как самостоятельный носитель информации. Его ценность определяется, скорее всего, тем, что многочисленные письма и заявления граждан, отличаясь повышенным эмоциональным фоном, наиболее ярко демонстрируют тенденции, выявленные исследователем на основании сопоставления нескольких групп источников.

По своей информативности и значимости для изучения массового российского правосознания в начале XX в. к «письмам во власть» примыкает ещё одна группа источников личного происхождения - приговоры и наказания крестьян, адресованные царю, правительству, Всероссийскому крестьянскому союзу, I и II Государственной думе [5]. Будучи продуктом коллективного сознания, они представляют в распоряжение исследователя обширный материал для анализа трансформации крестьянских правовых представлений и мотивации поведенческих моделей в Первой русской революции, особенностей рефлексии становления в России конституционной монархии, соотношения традиционализма и новационности крестьянских политико-правовых представлений и правоаксиологических установок. Документация приговорного движения является информативным источником относительно крестьянских представлений о существующем и должном правопорядке, что позволяет современным исследователям интерпретировать её как «зеркало менталитета». Эта группа источников требует разработки соответствующей методики их анализа и интерпретации. Не менее значимой для воссоздания типологических черт массового правосознания и моделей правового поведения является мемуаристика, позволяющая выявить хотя

и субъективную в известной степени, но достаточно интересную информацию, которая нуждается в сопоставлении с иными, более достоверными источниками.

Итак, совокупность источников личного происхождения составляет важный компонент источниковой базы исследования массового правосознания в начале XX столетия, факторов его формирования и механизма трансформации.

Библиографический список

1. Государственный архив Российской Федерации. Ф.1788. Оп.1, Ф.6978. Оп.1. 2, Ф.1790, Ф.1791. Оп.6, 7, Ф.1782, Ф.5141.
2. ГАРФ. Ф.1800. Оп.1, Ф.1235. Оп.57, 58, 78, 90, 97.
3. ГАРФ. Ф.1799, Оп.1, 2.
4. Государственный архив Ростовской области. Ф.835, 863.
5. Сенчакова Л.Т. Приговоры и наказания крестьян Центральной России. 1905-1907 гг. Сб. док./ Под ред. В.П. Данилова и А.П. Корелина. М., 2000.

**РЕЗУЛЬТАТЫ УЧАСТИЯ
НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ РГЭУ «РИНХ»
В РОССИЙСКИХ КОНКУРСАХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ
2004-2005 гг.**

Учебное пособие «Банковский менеджмент» Г.Д. Малофеева,

вышедшее в Издательстве РГЭУ «РИНХ» в 2005 г., признано победителем в номинации «Лучшее учебное издание по социально-экономическим и юридическим наукам» в III Общероссийском конкурсе «Университетская книга – 2006». Оно удостоено почетного диплома и приза «Голубое хрустальное яблоко».

Кроме того, издательством РГЭУ «РИНХ» были представлены в оргкомитет «Университетская книга – 2006» следующие учебные пособия, вышедших в свет в 2004-2005 годах:

В.С. Золотарев, Т.В. Ершова, И.В. Зенкина, О.В. Ковалева, О.С. Дубоносова, В.В. Качалин, В.В. Страхов. *Ваш путь в бизнес. Практическое пособие для начинающих предпринимателей.*

В.С. Золотарев, В.И. Седенко, Н.А. Димитриади. *Путеводитель по российскому фондовому рынку. Учебное пособие.*

Г.В. Попова. *Государственный кредит и госдолг. Учебное пособие.*

Т.В. Евсюкова, С.И. Локтева. *Английский язык. Учебник для экономических специальностей.*

Под редакцией д.э.н. профессора А.У. Альбекова. *Коммерция. Учебное пособие.*

Н.П. Маслова, И.А. Полякова, А.А. Капустин, Э.Ю. Щипанов. *Социально-экономическая статистика.*

Т.Ф. Романова, О.Ю. Богданова, К.Н. Самойлова, В.Ю. Ширшов. *Страхование. Учебное пособие.*

И.В. Житников. *Методы выборочных обследований. Сборник задач.*

Под редакцией д.э.н., профессора В.В. Кузнецова. *Экономика сельского хозяйства. Учебное пособие.*

И.Ю. Шполянская. *Имитационное моделирование бизнес-процессов и систем. Научно-практическое пособие.*

Г.Н. Острикова. *Психолингвистика. Курс лекций.*

Л.В. Богославцева. *Муниципальные бюджеты в условиях реформирования местного самоуправления. Учебное пособие.*

В.И. Гримаило. *Численные методы. Учебное пособие.*

О.Г. Солопова. *Линейная алгебра. Учебное пособие.*

К.Ф. Механцева, И.Ю. Механцева. *Экономико-математические методы и модели. Учебное пособие.*

Все учебные издания, перечисленные выше, экспонировались на XIX Московской международной книжной ярмарке и на выставке, посвященной 250-летию университетского книгоиздания в России.

13 декабря 2006 г. на торжественном заседании участников конкурса «Университетская книга – 2006» в Государственном университете «Высшая школа экономики» нашему вузу были вручены приз за лучшее учебное пособие

Малофеева Г.Д.

«Банковский

менеджмент» и Сертификат участника конкурса XIX-й Московской международной книжной ярмарки.

Университет также принял участие в конкурсе «300 лучших учебников для высшей школы в честь 300-летия Санкт-Петербурга». Все учебные пособия, представленные научно-педагогическими работниками университета, награждены

Почетными дипломами издательского дома «Питер»:

1. А.Ф. Извариной. *Судебная власть в Российской Федерации. Учебное пособие.*

2. В.С. Золотарева, В.И. Седенко, Н. А. Димитриади. *Путеводитель по российскому фондовому рынку. Учебное пособие.*

3. Под редакцией д.э.н., профессора В.В. Кузнецова. *Экономика сельского хозяйства. Учебное пособие.*

4. Г.Н. Хубаева. *Маркетинг информационных продуктов и услуг. Учебное пособие.*

5. Л.И. Ниворожкиной, Е.П. Кокиной, В.Б. Кравцова. *Экономическое моделирование с использованием пакета программ Econometric Views. Учебное пособие.*

6. И.Н. Богатой, Н.Т. Лабынцева, Н.Н. Хахоновой. *Аудит. Учебное пособие, 3-е издание, переработанное и дополненное.*

7. Е.А. Бойко, А.Н. Кизилова, Г.Г. Нор-Аревян. *Бухгалтерский и управленческий учет. Учебное пособие.*

8. И.Н. Богатой, Н.Н. Хахоновой. *Практикум по аудиту. Учебное пособие.*

9. И.Н. Богатой. *Аудит. Краткое учебное пособие.*

В благодарственном письме вузу президент Издательского дома «Питер» выразил особую признательность нашим авторам, вносящим личный интеллектуальный вклад в развитие гуманитарных, технических и естественных наук, и в развитие и модернизацию высшего образования.

В.Е. Смейле

**ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»**

№ 2 (24), ОКТЯБРЬ, 2007 г.

Научно-практический журнал

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редактор
Корректор
Компьютерный набор, верстка
и макетирование

О.Н. Шимко
Е.Е. Филенко
Е.Е. Филенко

Изд. № 240/617. Подписано к печати 26.09.2007.
Объем 24,9 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».
Заказ № 919. Тираж 1000 экз.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ».
Отпечатано в типографии РИЦ РГЭУ «РИНХ»