

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

# **ВЕСТНИК**

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»  
№ 2 (26), ОКТЯБРЬ, 2008**

РОСТОВ-НА-ДОНУ  
2008

# ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»  
№ 2 (26), ОКТЯБРЬ, 2008

Научно-практический журнал.  
Издается с 1996 года.  
Периодичность – 2 номера в год.  
№2 (26), 2008

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

**Редакционная коллегия:**

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

**Над номером работали:**

О.Н. Шимко, Т.А. Грузинская, Ю.В. Жилина

**Обложка** В.Е. Смейле

**Адрес редакции журнала:**

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

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

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

© Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», 2008

## СОДЕРЖАНИЕ

**НАШИ АВТОРЫ** 11

*Юбилей*

*Николая Геннадьевича  
Кузнецова* 14

**РАЗДЕЛ 1. ОТНОШЕНИЯ  
СОБСТВЕННОСТИ И  
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ  
КАПИТАЛ** 17

*Понятовская А.Ф.*  
Особенности социализации частной собственности в России в контексте общемировых тенденций 17

*Правова Ю.С.*  
Институциональная эволюция домохозяйств как собственников ресурсов 23

*Коновалова И.А.,  
Ловяникова В.В.*  
«Ловушка бедности» как фактор дестабилизации экономики и роль государства в регулировании доходов населения 30

*Шевченко В.А.*  
Оценка эффективности вложений в развитие интеллектуального капитала компаний 36

<i>Чегринцева Н.С., Крупина Н.Н.</i> Методологические принципы мотивации социальной ответственности бизнеса	45	<i>Алиева Е.М., Тасуева Т.С.</i> Стратегия развития производственной сферы экономики Чеченской Республики	87
<b>РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ</b>	54	<i>Арустамов Г.А.</i> Актуальные аспекты создания транспортной инфраструктуры игорной зоны	93
<i>Назаренко Н.В.</i> Системные характеристики экологической безопасности жизнедеятельности человека на региональном уровне	54	<i>Юрков А.А.</i> Разработка инструментария инновационного развития промышленного предприятия	100
<i>Тимченко Е.Ю.</i> Возможности территориального маркетинга как средства улучшения качества жизни населения	60	<i>Конец Р.Н.</i> Особенности маркетинга взаимоотношений с потребителями компаний, оперирующих на рынке модной одежды	106
<i>Хачатрян А.Х.</i> Мезоуровень как составляющая в системе конкурентоспособности	64	<b>РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ</b>	113
<i>Прокопенко Е.С.</i> Анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность инновационных производственных подсистем региона	70	<i>Харитонова Е.Л.</i> Финансово-экономическое обеспечение местного самоуправления в условиях многоукладной экономики	113
<i>Белокопытов И.А.</i> Исследование инвестиционной привлекательности отраслей промышленности региона	75	<i>Тимофеева Ю.В.</i> Формирование фондов денежных средств как элемент финансово-инвестиционного потенциала коммерческой организации	118
<i>Данко А.С.</i> Тенденции развития промышленного комплекса Ростовской области в условиях глобализации мировой экономики	81	<i>Кулик О.М.</i> Анализ состояния и тенденции использования финансовых ресурсов как составляющая финансовой стратегии предприятия	124

<b>Лисицкая Т.С.</b> Влияние сбалансированности источников и направлений использования ресурсов на эффективность подрядной деятельности	131	<b>Овчарова Л.Н.</b> Сравнительный анализ тарифных ставок на страхование жизни	189
<b>Винникова Е.В.</b> Обоснование использования моделей Альтмана в анализе финансового состояния предприятий санаторно-курортного комплекса	137	<b>Жемчужникова И.В.</b> Роль налоговой нагрузки в управлении налогами организации	196
<b>Медюха Е.В.</b> Региональные особенности развития ипотечного кредитования	143	<b>Демиденко Т.И.</b> Влияние фактора информационной открытости на определение стоимости компаний	204
<b>Гасанов О.С.</b> Структурные особенности операций коммерческих банков с ценными бумагами	150	<b>Каширина Е.И.</b> Особенности использования метода «освобождение от роялти» при оценке товарных знаков	210
<b>Шевелев И.В.</b> Методы оценки кредитных рисков коммерческих банков	158	<b>РАЗДЕЛ 4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА</b>	217
<b>Савельев И.А., Гребенникова В.А.</b> Перспективы динамики акций «второго эшелона»	164	<b>Ниворожкина Л.И., Полякова Е.М.</b> Статистическое исследование структурно-динамических процессов на российском рынке труда	217
<b>Матинченко Е.С.</b> Развитие взаимодействия инвестиционной компании с клиентами	170	<b>Рыльский И.В.</b> Особенности статистической оценки качества информации о населении мира	226
<b>Петрушина И.А.</b> Паевые фонды как инструменты повышения эффективности различных инвестиционных проектов реального сектора экономики	176	<b>Емельянова Т.В.</b> Методологические аспекты статистического исследования деятельности муниципальных образований	231
<b>Бажанов Г.С.</b> Инвестиционный потенциал и возможности российских страховых компаний	182	<b>Вушкан А.В.</b> Определение типа эконометрической модели для оценки детерминант выбора прекращения или продолжения работы после выхода на пенсию	238

<b>Торопова Т.В.</b> Статистический анализ степени влияния абсолютного и относительного дохода на субъективную оценку благосостояния личности	244	аудита как сопутствующей аудиту услуги	296
<b>Трегубова А.А.</b> Статистическое моделирование спроса на медицинские услуги	250	<b>РАЗДЕЛ 5.РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ</b>	304
<b>Архинов Э.Л.</b> Управленческий учет резервной системы сетевого предприятия	257	<b>Котлярова Н.А.</b> Проектирование функциональности информационной образовательной системы	304
<b>Глебов В.А.</b> Визуальное моделирование процессов учета внутригрупповых операций в вертикально-интегрированных компаниях	264	<b>Мирошниченко И.И.</b> Разработка модели информационно-советующей системы управления деловыми процессами выпускающей кафедры вуза	308
<b>Бурова Е.Г.</b> Организация учета коммерческих расходов экспортной деятельности и пути его совершенствования	271	<b>Кортаев Н.В.</b> Анализ программно-аппаратных средств реализации криптопротоколов в современных удостоверяющих центрах	315
<b>Ефремов А.В.</b> Особенности управленческого учета издержек качественных изменений по центрам ответственности в пивоваренной промышленности	277	<b>Бутенко Е.Ю.</b> Базовые единицы лингвокультурологии	321
<b>Коржов Д.П.</b> Использование UML-моделей для формирования учета при осуществлении договорной деятельности	284	<b>РАЗДЕЛ 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</b>	329
<b>Хорев В.Н.</b> Особенности планирования аудита консолидированной финансовой отчетности, составленной в соответствии с требованиями МСФО	291	<b>Павлов А.А.</b> Роль государства в интенсификации процесса интеграции России в мировую экономику	329
<b>Кислая И.А.</b> Исследование современной методики проведения налогового		<b>Соловьева И.В.</b> Сущность таможенного риска и его роль в условиях современной концепции таможенного регулирования	334

***Крашенников Е.В.***

Роль транспорта в  
осуществлении экспортных  
операций

343

***Доценко Е.Ю.***

Методика выбора зарубежного  
рынка в процессе  
стратегического планирования  
внешнеэкономической

деятельности предприятия

349

***Ссемвогерере К.***

Обоснование определения  
продолжительности  
строительства объекта

и расчеты экономического  
эффекта ее сокращения

в условиях экономики Уганды 355

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION  
FEDERAL AGENCY OF EDUCATION

# VESTNIC

**ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS «RINH»**  
**# 2 (26), OKTOBER, 2008**

Scientifically-practical journal.  
First published in 1996.  
Periodical – 2 issues per year  
# 2 (26), 2008

**Editorial board:**

V.U. Nalivaitskiy (chief editor),  
A.U. Aljbekov, I.R. Bugayan,  
V.I. Gissin, A.G. Gubanov,  
M.U. Denisov, V.M. Dzhuha,  
V.A. Dolyatovskiy, T.V. Evsjukova,  
V.S. Zolotaryov, D.D. Kostoglodov,  
K.V. Kochmola, N.G. Kuznetsov,  
V.V. Kuznetsov, N.T. Labyntsev,  
G.P. Maksimova, N.T. Maslova,  
L.I. Nivorozhkina, I.V. Rukavishnikova,  
V.I. Samofalov, V.I. Sedenko,  
A.Y. Stadnik, L.N. Usenko,  
G.N. Hubaev, V.N. Chapek,  
V.E. Smejle (responsible secretary).

**Worked on the edition:**

O.N. Shimko, T.A. Gruzinskaya  
J.V. Zhilina

**Front page:** V.E. Smejle.

**Publishing address of the journal:**

344002, Rostov-on-Don,  
B. Sadovaya Ave., 69, room 653  
tel. 261-38-77, 266-42-34

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

Index 41963 in the catalog of agency «The Press of Russia» (495)661-2030, e-mail: izdatcat@economica.ru, alt@ekonomika.ru

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

## Contens

**Our athors** 11

**The Anniversary of  
*Nikolay Gennadevich  
Kuznetsov*** 14

**PART 1. THE RELATIONS OF  
PROPERTIES AND HUMAN  
CAPITAL** 17

***Ponyatovskaya A.F.***  
Particularities of private property  
socialization in Russia  
in the context of world-wide  
tendency 17

***Pravota J.S.***  
Institutional evolution of households  
as the proprietors of recourses 23

***Konovalova I.A,  
Lovyannikova V.V.***  
“Poverty trap” as a factor  
of the economy and the role  
of the state in the population’s  
income regulating 30

***Shevchenko V.A.***  
Economic effect of investment  
in the intellectual capital 36

***Chegrinceva N.S., Krupina N.N.***  
Methodological principles  
to motivations to social  
responsibility of the business 45

**PART 2. THE SOCIAL-  
ECONOMICAL  
DEVELOPMENT OF REGIONS,  
MUNICIPAL EDUCATIONS  
AND ENTERPRISES**

*Nazarenko N.V.*

System characteristic of ecological  
safety of ability to life  
of the person 54

*Timchenko E.J.*

The possibilities of place marketing  
as a ways of improving people's  
quality of life 60

*Kxachatryan A.X.*

Mesolevel as component  
in the system of competitiveness 64

*Prokopenko E.S.*

The analyze of factors  
influencing to competitiveness  
on innovate producing system  
of region 70

*Belokopytov I.A.*

The analysis of investment  
attractiveness of regional  
industries 75

*Danko A.S.*

Economic tendencies of the  
industrial system of the  
Rostov region by the  
conditions economic  
globalization 81

*Alieva E.M., Tasueva T.S.*

Strategy of development  
of industrial sphere of economy  
by Chechen Republic 87

*Arustamov G.A.*

Actual aspects of creating of

transport infrastructure  
of gambling area 93

*Yurkov A.A.*

Working out of industrial  
enterprise innovative  
development instruments 100

*Kopec R.N.*

Specialties in marketology  
of dealing with company's  
consumers, functioning  
in the spheres of fashion 106

**PART 3. SYSTEM OF  
FINANCIAL-CREDIT  
RELATION**

*Xaritonova E.L.*

Financial-economic maintains  
of the local self-governing  
in the conditions of  
multy-structured economy 113

*Timofeeva J.V.*

Funds creation as an element  
of financial-investment  
potential of commercial  
organization 118

*Kulik O.M.*

The analysis of situation and  
trends of using financial  
recourses as a component  
of the business financial strategy 124

*Lisitkaia T.S.*

Influence of balanced sources  
and direction use of financial  
resources on contractual activity  
effectiveness 131

*Vinnikova E.V.*

Motivation of the use the models  
E. Altman in analysis  
of the financial condition  
sanatorno-resort institutions 137



<b><i>Medyha E.V.</i></b> Regional peculiarities of the mortgage lending development on the example of Rostov region	143	<b><i>Kashirina E.I.</i></b> Particularities of the using the Royalty Relief Method at trademark valuation	210
<b><i>Gasanov O.S.</i></b> Structural features of operations of commercial banks with securities	150	<b>PART 4. BUSINESS ACCOUNTING, STATISTICS</b>	217
<b><i>Shevelev I.V.</i></b> The methods of assessment credit risk of commercial banks	158	<b><i>Nuvorozhkina L.I., Polyakova E.M.</i></b> The statistical investigation of the structural and dynamical process of the Russian labor market	217
<b><i>Savelyev I.V., Grebennikova V.A.</i></b> The perspectives of second tier equities	164	<b><i>Rilsky I.V.</i></b> The particulates of statistic estimate the quality information about the population of the World	226
<b><i>Matinchenko E.S.</i></b> Development of the interaction between investment company and customers	170	<b><i>Emelyanova T.V.</i></b> Informational-statistical and organizational-legal aspects of activity municipal formation	231
<b><i>Petrushina I.A.</i></b> Share funds as tools of increasing efficiency of various investment projects of the real economy sectors	176	<b><i>Vushkan A.VF.</i></b> The definition of econometrical models for an estimation a determinant of the termination or going on working after retiring	238
<b><i>Bazhanov G.S.</i></b> Investment potential and possibilities of the Russian insurance companies	182	<b><i>Toropova T.V.</i></b> The statistical analysis of an influence power of the absolute and comparative income on subjective well-being	244
<b><i>Ovcharova L.N.</i></b> The comparative analysis of life insurance's tariff rates	189	<b><i>Tregubova A.A.</i></b> Statistical modeling demand of medical care	250
<b><i>Zhemchuzhnicova I.V.</i></b> Comparative analysis of methods for business tax burden estimation	196	<b><i>Arhipov E.L.</i></b> The administrative account of reserve system of the network enterprise	257
<b><i>Demidenko T.I.</i></b> The influence of the non-publicity factor on the company value assessment	204	<b><i>Glebov V.A.</i></b> Visual modeling of the processes	

of the account inter-company operations in vertically-integrated company	264	methodological processes of letting out faculty of High school	308
<b><i>Burova E.G.</i></b> The organization of the account of commercial chargers of export activity and ways of its perfection	271	<b><i>Korotayev N.V.</i></b> The software analysis of cryptographic protocols realizations in the present-day certificate authority	315
<b><i>Efremov A.V.</i></b> Feature of the administrative account of costs of qualitative changes on the responsibility centers in the brewing industry	277	<b><i>Boutenko E.Y.</i></b> Basic research units of language-and-culture science	321
<b><i>Korzhov D.P.</i></b> Using of UML-models for description of process of optimization of contractual activity	284	<b>PART6.INTERNATIONAL ECONOMIC RELATION</b>	329
<b><i>Khorev V.N.</i></b> Specificity of planning of audit of consolidated financial statements prepared on IFRS basis	291	<b><i>Pavlov A.A.</i></b> A state role in an intensification of process of integration of Russia in economic	329
<b><i>Kislaya I.A.</i></b> Research of modern tax auditing procedures as an audit attendant service	296	<b><i>Solovyva I.V.</i></b> Essence customs risk and his role in term of modern conception customs regulations	334
<b>PART 5. DEVELOPMENT OF INFORMATIONAL AND EDUCATIONAK SYSTEM</b>	304	<b><i>Krashennikov E.V.</i></b> The role of transport in export operations	343
<b><i>Kotlayrova N.A.</i></b> Grounds on the functional structure of educational information systems	304	<b><i>Docenko E.J.</i></b> Methods of the choice foreign market in process of the strategic planning to foreign economic activity of the enterprise	349
<b><i>Miroshnichenko I.I.</i></b> Development of model it is information-advising control systems of educational and		<b><i>Ssemvogerere K.</i></b> Basis for the determination of the duration of a construction project and calculation of the economic effect its completion in the economic condition of Uganda	355

## НАШИ АВТОРЫ

**Алиева Елена Мохадиевна** - аспирант кафедры «Экономика и предпринимательство» РГЭУ «РИНХ»

**Арустамов Геннадий Артурович** – соискатель кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ «РИНХ»

**Архипов Эдуард Леонидович** – ассистент кафедры «Управленческий учет и анализ» РГСУ

**Бажанов Глеб Сергеевич** - аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

**Белокопытов Иван Александрович** – ассистент кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ «РИНХ»

**Бурова Елена Геннадьевна** – аспирант кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ «РИНХ»

**Бутенко Елена Юрьевна** – к.ф.н., старший преподаватель кафедры «Лингвистика и межкультурная коммуникация» РГЭУ «РИНХ»

**Винникова Елена Владимировна** – соискатель кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

**Вушкан Анна Владимировна** – аспирант, ассистент кафедры «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ «РИНХ»

**Гасанов Оскар Сейфулович** – ассистент кафедры «Финансы и кредит» РГСУ

**Глебов Владислав Александрович** – аспирант кафедры «Экономиче-

ская информатика и автоматизация управления» РГЭУ «РИНХ»

**Гребенникова Вера Александровна** – к.э.н., доцент КубГУ

**Данко Александр Сергеевич** – соискатель кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ «РИНХ»

**Демиденко Татьяна Ивановна** – аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

**Доценко Елена Юрьевна** – соискатель кафедры «Инженерная экономика и маркетинг» ДГТУ

**Емельянова Татьяна Владимировна** – аспирант кафедры «Социально-экономическая и региональная статистика» РГЭУ «РИНХ»

**Ефремов Александр Владимирович** – старший преподаватель Волгоградского филиала Московского государственного экономического института

**Жемчужникова Ирина Витальевна** – аспирант кафедры «Налоги и налогообложение» РГЭУ «РИНХ»

**Каширина Елена Ивановна** – аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

**Кислая Ирина Александровна** – помощник декана УЭФ РГЭУ «РИНХ», соискатель кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ «РИНХ»

**Коновалова Ирина Александровна** – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория» ЭФ СГУ

**Копец Роман Николаевич** - аспирант кафедры «Теория рынка» «ЮФУ»

**Коржов Дмитрий Павлович** – аспирант кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ «РИНХ»

**Коротаев Никита Васильевич** – аспирант кафедры «Информационная безопасность» РГЭУ «РИНХ»

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

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

**Крупина Надежда Никифоровна** – профессор кафедры «Экономика и управление» филиал РГЭУ «РИНХ» в г. Георгиевске

**Кулик Оксана Михайловна** - аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ «РИНХ»

**Лисицкая Татьяна Сергеевна** – ассистент кафедры «Финансы и кредит» РГСУ

**Ловяникова Валентина Викторовна** – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория» ЭФ СГУ

**Медюха Екатерина Валерьевна** – ассистент кафедры «Финансы и кредит» РГСУ

**Мирошниченко Ирина Иосифовна** – старший преподаватель, соискатель кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ «РИНХ»

**Назаренко Наталья Валентиновна** – ассистент кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ «РИНХ»

**Ниворожкина Людмила Ивановна** – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ «РИНХ»

**Овчарова Людмила Николаевна** – соискатель кафедры «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ «РИНХ»

**Павлов Александр Александрович** – аспирант кафедры «Экономика и управление народным хозяйством» СКАГС

**Петрушина Ирина Александровна** – аспирант кафедры «Региональная экономика, предпринимательство и теория рынка» ИУБиП

**Полякова Евгения Михайловна** – студентка IV курса, УЭФ, специальность «Статистика», специализация «Актуарные расчеты для страховых компаний, банков и фирм» РГЭУ «РИНХ»

**Понятовская Анна Федоровна** – аспирант кафедры «Экономическая теория» РГЭУ «РИНХ»

**Правота Юрий Сергеевич** - аспирант кафедры «Экономическая теория» РГЭУ «РИНХ»

**Прокопенко Евгения Сергеевна** – аспирант кафедры «Региональная экономика, предпринимательство и теория рынка» ИУБиП

**Рыльский Игорь Владимирович** – аспирант кафедры «Социально-

экономическая и региональная статистика» РГЭУ «РИНХ»

**Савельев Игорь Александрович** – аспирант кафедры «Экономический анализ, статистика и финансы» КубГУ

**Соловьева Инна Владимировна** – соискатель кафедры «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ «РИНХ»

**Ссемвогерере Кеннет** – аспирант РГСУ

**Тасуева Тамила Сулеймоновна** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник КНИИ РАН

**Тимофеева Юлия Владимировна** – аспирант кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ «РИНХ»

**Тимченко Елена Юрьевна** - аспирант Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем ЮФУ

**Торопова Татьяна Викторовна** – ассистент, аспирант кафедры «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ «РИНХ»

**Трегубова Александра Александровна** – аспирант кафедры «Мате-

матическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ «РИНХ»

**Харитоновна Елена Леонидовна** – ассистент кафедры «Государственное и муниципальное управление и экономическая теория» ЮРГТУ (НПИ)

**Хачатрян Анна Хачатуровна** – соискатель кафедры «Экономика, инвестиции и менеджмент» СГСЭУ

**Хорев Виталий Николаевич** – аспирант кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ «РИНХ»

**Чегринцева Наталья Сергеевна** – старший преподаватель кафедры «Экономика и управление» филиала в г. Георгиевске РГЭУ «РИНХ»

**Шевелев Иван Викторович** - аспирант кафедры «Международные финансово-кредитные отношения» РГЭУ «РИНХ»

**Шевченко Вадим Александрович** – аспирант кафедры «Менеджмент» РГЭУ «РИНХ»

**Юрков Андрей Александрович** – аспирант кафедры «Экономика и предпринимательство» РГЭУ «РИНХ»

## *Юбилей Николая Геннадьевича Кузнецова*



В этом году вузовское сообщество, общественность г. Ростова-на-Дону и области отметили 60-летний юбилей председателя Совета ректоров Ростовской области, ректора РГЭУ «РИНХ» Кузнецова Николая Геннадьевича, человека, который большую часть своей жизни посвятил развитию высшего профессионального образования на Дону. Николай Геннадьевич родился 3 июня в 1948 году в пос. Калиновский Дмитриевского района Курской области в семье служащих.

После окончания с отличием в 1967 году Новочеркасского геологоразведочного техникума Н.Г. Кузнецов не воспользовался правом внеконкурсного поступления в высшее учебное заведение, а принял решение пройти службу в рядах Советской Армии. В те годы многие молодые люди считали, что это не только их гражданский долг, но и условие для становления личности настоящего мужчины.

После демобилизации в 1969 году Кузнецов Н.Г. приехал в Ростов-на-Дону и начал работать на 153 заводе аппаратчиком кислородно-азотного оборудования. Здесь он был избран заместителем секретаря комитета комсомола завода. Однако Николай Геннадьевич

понимал: чтобы реализовать свои потенциальные возможности, необходимо учиться дальше, получить высшее образование. В 1970 году он поступает в Ростовский государственный университет на экономический факультет по специальности «Политическая экономия». После успешного окончания РГУ(1975 год) направляется по распределению на преподавательскую работу на кафедру «Политическая экономия» Ростовского института инженеров железнодорожного транспорта (РИИЖТ), ныне РГУПС. Через два года Николай Геннадьевич поступил в аспирантуру на кафедру «Политическая экономия» в РИНХ, и с тех пор его судьба накрепко связана с нашим вузом. После успешной защиты кандидатской диссертации «Качество труда как фактор формирования общественно-необходимых затрат» начинается его движение по служебной лестнице.

Свой научно-педагогический путь в РГЭУ «РИНХ» Николай Геннадьевич прошел ответственно, с достоинством и полной самоотдачей от аспиранта, ассистента кафедры «Политическая экономия», заместителя декана финансово-экономического факультета, заведующего подготовительным отде-

лением, заведующего кафедрой «Налоговая политика», заведующего кафедрой «Экономическая теория» до проректора по учебной работе, первого проректора. В 2007 году на альтернативной основе был избран коллективом РГЭУ «РИНХ» ректором подавляющим большинством голосов общевузовского собрания. Это стало возможным благодаря таким его качествам, как интеллект, целеустремленность, организаторские способности, сила воли и сила духа, интеллигентность, умение выслушать собеседника.

Николай Геннадьевич Кузнецов на всех этапах становления и развития нашего учебного заведения всегда был в центре событий судьбоносных решений для вуза. За все время работы в РГЭУ «РИНХ» Николай Геннадьевич активно участвовал в общественной жизни вуза. Его всегда уважали в коллективе и прислушивались к его мнению. В 1983 году он был избран председателем профкома института, а в 1985 году – секретарем парткома.

В 1997 году Н.Г. Кузнецов защитил докторскую диссертацию «Товарно-фондовые отношения в переходной экономике России». Много времени Н.Г. Кузнецов уделяет аспирантам. Под его руководством защищено 2 докторские и 14 кандидатских диссертаций. Он заботливый руководитель своих подопечных и всегда им помогает претворить в жизнь все свои научные разработки путем публикаций статей и монографий.

Николай Геннадьевич является членом ряда советов по защите диссертаций, а также председателем Объединенного диссертационного совета ДМ 212.209.04 по защите диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05. – экономика и управление народным хозяйством (маркетинг); 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством, специализация

«экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: транспорт»; 08.00.14 – мировая экономика.

Он активнейшим образом участвовал в разработке и реализации «Концепции развития РИНХа в переходной экономике», которая позволила вузу не только сохранить свои позиции, но и обеспечить динамичное развитие. Большое внимание было уделено качеству подготовки специалистов. В результате участия в конкурсе Министерства образования и науки РФ «Внутривузовские системы обеспечения качества подготовки специалистов» РГЭУ «РИНХ» стал лауреатом в числе семи университетов России.

Николаем Геннадьевичем издано около 100 работ, общим объемом более 60,0 печ.л., в том числе «Товарно-фондовые отношения: проблемы интеграции» (Ростов н\Д, 1996); «Налоги в воспроизводственном механизме региональной экономики»: Монография. Ростов н\Д, 2000; в соавторстве); «Бюджет в региональной воспроизводственной системе хозяйствования»; Монография. Ростов н\Д, 2000. Вышло в свет несколько изданий учебников «Экономическая теория», соавтором и научным руководителем которых является Н.Г. Кузнецов. В 2006 году учебник «Экономическая теория» занял 1 место в конкурсе учебников, проводимом Южным Федеральным университетом. В 2008 году учебник «Экономическая теория» был представлен в числе других изданий вуза на конкурс «Университетская книга – 2008», а также на XXI Московскую международную книжную выставку - ярмарку.

За заслуги в области высшего профессионального образования Н.Г. Кузнецов был награжден орденом «Дружбы», Почетной грамотой Министерства образования Российской Федерации, в 2008 году ему присуждено звание «Почетный работник высшего про-

фессионального образования Российской Федерации». За организацию и успешное проведение переписи населения награжден медалью «За проведение Всероссийской переписи населения», а также юбилейной медалью Федерации независимых профсоюзов «100 лет профсоюзам России».

Многолетнее активное участие в подготовке управленческих кадров Н.Г. Кузнецова было отмечено нагрудным знаком «Президентская программа подготовки управленческих кадров для организации народного хозяйства Российской Федерации». Кроме того, он награжден грамотами Городской Думы и

Министерства общего профессионального образования Ростовской области.

***В День 60-летия Николая Геннадьевича Кузнецова профессорско - преподавательский состав университета, сотрудники, ученый совет и редакционная коллегия журнала "Вестник РГЭУ «РИНХ»" пожелали своему ректору доброго здоровья, энергии и твердости для исполнения всех задуманных им планов и дальнейших успехов на ниве просвещения.***



## РАЗДЕЛ 1. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

*А.Ф. Понятовская*

### ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

#### Аннотация

Статья посвящена выявлению новых тенденций развития отношений собственности в мировой экономике, а также особенностей социализации частной собственности в РФ в условиях интеграции страны в мировое хозяйство.

#### Annotation

The article is dedicated to identification of new tendencies of property relation development in world-wide economy as well as to particularities of private property socialization in Russian Federation in conditions of integration into world economy.

#### Ключевые слова

Форма собственности, структура собственности, инвестиции, инвестиционная активность корпораций, ТНК

#### Key words

Form of ownership, ownership structure, investments, investment activity of corporations, transnational corporations

В современной экономике сосуществуют две формы частной собственности: 1) основанная на единстве труда и собственности индивидуального предпринимателя и 2) основанная на отделении капитала от наемного труда в большинстве современных корпораций. Первая форма в условиях постиндустриальной экономики видоизменяется: мелкие индивидуальные предприятия всё чаще образуют сети, зависящие от крупных корпораций, на основе форм сбытовой, снабженческой и иной кооперации, а в отраслях, определяющих основные тенденции экономического развития, представляют собой временные творческие коллективы, работающие, скорее, на отношениях солидарности, нежели найма. Форма частной собственности, основанная на единстве труда и собственности индивидуального предпринимателя, послужила основой рыночной экономики, но её дальнейшее

развитие по законам диалектики приводит к самоотрицанию, о чем свидетельствует тенденция социализации производства и собственности.

Вторая форма – собственность на капитал – становится все более ассоциированной. Доминирующей формой её организации стали акционерные общества, где права каждого собственника ограничены, а весь «пучок прав» распределен по сложной иерархической пирамиде власти. Эти изменения не меняют формы собственности, но меняют ее экономическое содержание.

В ведущих субъектах мирового рынка – транснациональных корпорациях (ТНК) права собственности распределены между сотнями активных собственников и десятками тысяч пассивных. К активным относятся не только крупнейшие акционеры, но и менеджеры (в неоинституционализме управление рассматривается как важный эле-

мент пучка прав собственности), а также государство и другие институциональные структуры (корпорации, банки и т. п.). В результате права собственности в ТНК расплывлены, хотя основной контроль за их пучком по-прежнему сохраняет относительно узкий слой лиц, которые превращаются из классических частных собственников в корпоративную номенклатуру, что свидетельствует о её «социализации».<sup>1</sup>

В развитых странах эти изменения в частной форме собственности происходят на фоне увеличивающейся роли государства в экономике. Подтверждением этой тенденции является не доля государственных предприятий в экономике, которая во многих странах не достигает 10%, а доля государства в перераспределении ВВП (с 15–25% в начале XX века до 35–55% в конце<sup>2</sup>), что означает право государства на распоряжение третьей частью производимых в той или иной стране благ. В рыночной экономике государство является собственником природных ресурсов, многих объектов образования, науки и здравоохранения, культурного наследия и т. п., благ, значимость которых в постиндустриальной экономике возрастает. По отношению к субъектам частной собственности государство контролирует значительную часть их «пучка» прав, устанавливая ограничения на их социальное, экологическое, культурное и т. п. воздействие на общество. Эти изменения подтверждают тенденцию постепенной передачи части прав от частного собственника государству как выразителю общественных интересов.

Конфигурация экономических сил в мире меняется. Тенденции социализации частной собственности до настоящего времени не затрагивали её формы

в тех сферах, в которых не создаются материальные и культурные блага, но обращаются значительные ресурсы – в «фиктивной» или «виртуальной» экономике. Но в ходе финансового кризиса 2007 года стало очевидно возрастание роли государств на финансовых рынках. В течение года, особенно второй половины, ФРС США, центральные банки Британии, Канады, Австралии понижали процентные ставки, осуществляя масштабные интервенции (которые к декабрю стали координированными), направленные на сохранение ликвидности в мировой финансовой системе. ЕЦБ — единственный, который сохранил процентные ставки на прежнем уровне, но и он с августа предоставил финансовым рынкам (суммарно) более 500 млрд. долларов краткосрочной ликвидности.

Правительства развивающихся стран стали активно использовать суверенные инвестиционные фонды для вложений в финансовом секторе. Суверенные инвестиционные фонды появились еще в 50-х годах в основном за счет экспорта сырья, и целью их создания было сохранять текущие доходы для будущих поколений. К осени 2007 года суммарный капитал инвестфондов достиг 2,7–3 трлн. долларов: суверенный фонд эмирата Абу-Даби составил 1,3 трлн. долларов, Сингапура — 480 млрд., Норвегии — 315 млрд., Кувейта — 250 млрд., России — почти 160 млрд. долларов.

Китайская инвестиционная корпорация с активами в 200 млрд. долларов за 5 млрд. долларов приобрела 9,9% акций инвестбанка Morgan Stanley, серьезно пострадавшего от кризиса ликвидности, за 3 млрд. долларов — 9,4% акций американской компании частных инвестиций Blackstone.

За последние полгода китайские банки, находящиеся под госконтролем, вложили более 10 млрд. долларов

<sup>2</sup> Эти цифры приводятся, в частности, в работе А. А. Пороховского «Вектор экономического развития» (М., 2003). Доля государства варьируется от 35–40% в странах с либеральной моделью экономики (например, США) до 50% и более в Скандинавских странах.

в приобретение заметных пакетов американских (Bear Stearns), европейских (Barclays и Fortis) и южноафриканских (Standard) кредитных учреждений.

По оценкам Международного валютного фонда, сегодня финансовые активы суверенных правительств (как валютные резервы, так и инвестиционные фонды) составляют лишь около 10% от активов в управлении инвесторов развитых экономик (53 трлн. долларов). Однако при сохранении нынешних тенденций (для 16 крупнейших фондов ежегодный рост в среднем составил 19,8%) активы суверенных правительств (в основном развивающихся стран) будут расти на 800–900 млрд. долларов в год, что серьезно сократит разрыв между ними и активами западной финансовой системы.

Таким образом, тенденция социализации собственности в мировой экономике в 2007 году проявилась в упрочении влияния государства в мировой финансовой системе. На Западе государства в лице центральных банков главным инструментом поддержания ликвидности и стабильности финансовых рынков избрали точечную интервенцию. На Востоке будет происходить увеличение вложений и кредитов суверенных фондов «будущих поколений» в мировые финансовые институты.<sup>1</sup>

Российская экономика стала частью мировой хозяйственной системы. Об этом свидетельствует несколько новых для неё тенденций.

Во-первых, начиная с 2004 года, российский банковский сектор уже не играет решающей роли в кредитовании субъектов крупного бизнеса в России. Последние привлекают заёмные средства на международных финансовых рынках либо в форме выпуска еврооблигаций, либо в виде синдицированных бан-

ковских кредитов. В 2003 году любой выпуск облигаций или синдицированный кредит на сумму более 100 миллионов долларов рассматривался как значимое событие. В 2004 году уже обычными стали займы на сумму от 300 до 500 миллионов. До 2005 г. наблюдался чистый отток частного капитала. Впервые чистый приток частного капитала в размере около 1 млрд. дол. был зафиксирован в 2005 г. В 2006 г. чистый приток частного капитала составил 42 млрд. дол., а в 2007 г. - 82,3 миллиарда долларов.<sup>2</sup>

Иностранные инвестиции в российскую экономику в январе - июне 2007 года составили 60,3 млрд. долларов – в 2,6 раза больше по сравнению с первой половиной 2006 года.<sup>3</sup> Основная часть из них - 43,4 млрд. – приходится на кредиты. Из них 38,3 млрд. долларов – «прочие» кредиты (в том числе инвестиционные), в которых соотношение краткосрочных кредитов к средне- и долгосрочным: 7,7 против 30,6 млрд. долларов, что отражает определенную уверенность кредиторов в надежности российских субъектов собственности.

Во-вторых, у многих российских компаний имеются крупные иностранные акционеры. Только с января 2007 года по январь 2008 года доля иностранных компаний в уставных капиталах российских банков выросла с 15,9 до 25,08 процента. Таким образом, иностранцы владеют четвертью капитала всех отечественных кредитных организаций, в том числе нерезиденты выкупили четверть акций Сбербанка в ноябре 2007 г.<sup>4</sup> После «прочих» иностранных инвестиций вторыми и по темпам роста, и по объемам идут прямые иностранные инвестиции (ПИИ): их рост ускорился в 2,5 раза, объем составил

<sup>1</sup> Показательный факт: из последних новостей стало известно, что инвестбанк Merrill Lynch рассчитывает привлечь 3–4 млрд. долларов, большей частью — от одного из государственных инвестфондов Ближнего Востока.

<sup>2</sup> 2008-01-11 18:56 <http://lenta.ru/news/2008/01/11/capital/>

3 М. Делягин. Иностранные инвестиции: пора научиться выбирать нужное // Московские Новости (газета), 14-09-2007.

<sup>4</sup> Иностранцы скупили четверть российских банков // 2008-02-21 11:24 <http://lenta.ru/news/2008/02/21/cbr/>

15,8 млрд. долларов. Основной частью и этих инвестиций являются кредиты, относимые к «прямым инвестициям» лишь потому, что их предоставляют предприятиям иностранные совладельцы.<sup>1</sup> Эти кредиты в первой половине 2007 года выросли в рекордные 6,8 раза и достигли 8,6 млрд. долларов.<sup>2</sup> К концу 2007 года объем накопленных Россией иностранных инвестиций составил более 200 миллиарда долларов.<sup>3</sup>

В-третьих, российские собственники перестраивают структуру своих компаний под стандарты мирового финансового рынка. Так, компания «Базовый элемент» заявила о слиянии своих девелоперских и инфраструктурных активов в единый строительный сектор для повышения привлекательности своего бизнеса в глазах инвесторов. До 2012 года строительные активы, наряду с другими предприятиями БазЭл, будут выведены на фондовую биржу. Новая структура в составе «Базэла» объединит компании «Главстрой», «Базэлцемент», «Трансстрой», «Аремекс», а также активы группы «Альтиус», в том числе «Альтиус Девелопмент». В числе проектов в строительном секторе: возведение олимпийских объектов и жилья в Сочи и Геленджике, жилого района в Санкт-Петербурге (5,5 млн. кв. м), реконструкция торгового комплекса «Ап-раксин двор». Основные активы объединяемой группы сосредоточены в шести секторах: энергетическом, машиностроительном, ресурсном, финансовых услуг, строительном и авиационном. БазЭл владеет 25% акций в австрийской компании Strabag, а также 9,99% акций немецкой строительной компании Hochtief. Консолидированная выручка

предприятий группы в 2006 году превысила \$18 млрд., рыночная стоимость активов — более \$23 млрд. Менеджмент компании так комментирует предстоящие преобразования: «Мы надеемся, что более эффективная структура управления активами сделает их привлекательнее для потенциальных партнеров и инвесторов, позволит нам добиться максимального синергического эффекта и в будущем станет способствовать успешному выходу наших компаний на биржу», — Даглас Ланд, соруководитель строительного сектора в БазЭле в сообщении БазЭл. Подобная перестройка происходит не только в сырьевых отраслях, но и в отраслях потребительского назначения, где уже существуют компании с годовым оборотом свыше миллиарда долларов («Вимм-Билль-Данн», «Балтика», розничные сети и др.). Предприятия пищевой и табачной промышленности, других отраслей выходят на мировой кредитный рынок и производят IPO<sup>4</sup>. Косметический концерн «Калина» (с оборотом около 200 миллионов долларов) в 2004 году произвел IPO на российской бирже, но покупателями акций оказались иностранцы. Динамика показателей первичного размещения акций российских компаний на фондовом рынке представлена в таблице 1.

Сведенные в таблицу данные показывают рост всех показателей, но наибольший годовой рост у стоимости сделок: в 7 и 4 раза. Привлекаемые от IPO средства уже составляют весомую долю в ВВП — около 2-х процентов.

В-четвертых, российский крупный бизнес активно осуществляет инвестиции за рубеж. Начиная с 2001 года, приток ПИИ в Россию приблизительно равен их оттоку. Так, в 2007 году приток ПИИ составил \$15,2 млрд, а отток — \$12,9 млрд. За последние шесть лет Россия переместилась с 12-го на третье ме-

<sup>1</sup> К прямым иностранным инвестициям Росстат относит взносы в капитал и кредиты, полученные компаниями от иностранных акционеров.

<sup>2</sup> Прямые иностранные инвестиции в экономику России выросли в 2,5 раза // 2007-08-16 11:30 <http://lenta.ru/news/2007/08/16/invest/>

<sup>3</sup> Россия накопила 200 миллиардов долларов иностранных инвестиций // 2007-11-21 10:22 <http://lenta.ru/news/2007/11/21/invest/>

<sup>4</sup> Сокр. от англ. initial public offering — первичное размещение компанией своих акций на рынке.

сто среди развивающихся рынков в качестве источника ПИИ — после Гонконга и Британских Виргинских островов (учитывая офшорный статус последних, можно предположить, что часть капиталов, инвестируемых из этих территорий, также имеет российское происхождение). Российский крупный бизнес начал экспорт своего капитала со стран СНГ, Африки, а в последние годы вкладывает в активы Европы, США и Австралии. Субъекты мирового рынка российского происхождения пока пред-

ставлены в основном компаниями из нефтегазовой, металлургической и телекоммуникационной отраслей: давно функционирующие на мировом рынке «ЛУКойл», «Русал», «Норильский никель», «Северсталь»; «Вымпелком» и МТС на рынках СНГ и ряд других.

Выявленные тенденции свидетельствуют о том, что российские компании стали полноправными субъектами мирового рынка и, как следствие, подвергаются воздействию общемировых тенденций в структуре собственности.

Таблица 1. Показатели первичного размещения акций российских компаний

Показатель	2006	2005	2004
Число сделок	23	13	5
Стоимость сделок, млн.\$	17 742,9	4 550,6	619,7
Средняя стоимость сделки, млн.\$	771,4	350,0	123,9
Доля ВВП	1,8%	0,6%	0,1%

Источник: <http://www.offerings.ru/>

Российская приватизация обеспечила рассредоточение акционерного капитала предприятий среди миллионов мелких и мельчайших собственников. Но сразу же после завершения ваучерного этапа на стадии денежной приватизации началась активная консолидация собственности, и Россия очень быстро перешла от дисперсной структуры частной собственности к высококонцентрированной. По имеющимся оценкам, в настоящее время доля крупнейших акционеров в капитале российских промышленных предприятий составляет в среднем 35–40%.<sup>1</sup> Причем эти оценки ещё занижены из-за отсутствия данных по реальной структуре собственности. На долю 23 крупнейших собственников

России приходится около 36% совокупного объема продаж и 38% всех работающих в стране.<sup>2</sup>

Структура собственности крупнейших и наиболее успешных российских компаний характеризуется специфической и во многом уникальной для мировой экономики особенностью. В большинстве стран мира основой концентрированной собственности служит институт семьи, который обеспечивает субъектную устойчивость структуры собственности, ограничивая её изменения узкими рамками родственников. Российские же компании, возникшие в результате ускоренного перераспределения объектов собственности, построены не по этому образцу, в их основе — команда из нескольких человек, связанных между собой неформальными отношениями. Эта особенность рос-

<sup>1</sup> Р. Капелюшников. Концентрация собственности и корпоративный ландшафт современной мировой экономики // Отечественные записки. Журнал для медленного чтения. №1 (22), 2005.

<sup>2</sup> [www.nnj.ru/articles/9018](http://www.nnj.ru/articles/9018)

сийских корпораций может оказаться ведущей в их ближайшей эволюции и привести к уменьшению избыточной концентрации частной собственности, характерной для нынешнего этапа развития российского крупного бизнеса.

Общемировой стратегией крупного частного капитала остается стремление к монополизации или олигополизации отрасли, но главной тенденцией современного этапа развития российского частного бизнеса выступает объединение разрозненных активов в единую структуру под определенные государственные интересы, что позволяет получать финансирование, госзаказы или перепродать активы государству.

Такая стратегия крупного частного капитала охватывает почти все стратегически важные для государственных интересов сектора экономики: черную и цветную металлургию, транспортное машиностроение, энергетику, энергомашиностроение, отрасль строительных материалов, химию, финансовую сферу.

Экспансия российского бизнеса за рубеж является государственной политикой. В 2007 г. МЭРТ подготовило проект развития экономики, согласно которому предполагается увеличивать ВВП на 6,4% и до 7% в год благодаря инвестициям в наукоемкие производства и высокотехнологичные отрасли. Предполагается переход от индустриально-сырьевой к постиндустриальной экономике за счёт существенного роста расходов на социальный сектор, здравоохранение, образование и НИОКР. Так, расходы на НИОКР должны увеличиться с 1 до 4% ВВП, на образование и здравоохранение — до 6% ВВП. В сфере высокотехнологичных отраслей упор должен делаться на авиастроение, машиностроение, ракетостроение, судостроение и проч, то есть инвестировать предполагается в те отрасли, в которых государство уже выстроило или планирует выстроить крупные холдинги под своим контролем. При этом под инно-

вациями подразумеваются, прежде всего, производственные технологии, в то время как в постиндустриальной системе двигателями роста выступают социальные инновации, обеспечивающие наиболее полное раскрытие творческого потенциала нации. Именно социальные инновации приводят и к инновациям технологическим. В концепции же сделана ставка на инновационную активность корпораций, и судя по перечню отраслей, государственных, а не частного бизнеса — среднего и малого. Таким образом, государственная экономическая политика исходит из того, что государство рассматривается как конкурент бизнеса, и это соперничество заведомо неравное.

#### **Библиографический список**

1. А. Зиновьев. Запад. М., «Алгоритм», 2007.
2. М. Делягин. Иностранные инвестиции: пора научиться выбирать нужное // Московские Новости (газета), 14-09-2007.
3. Р. Капелюшников. Концентрация собственности и корпоративный ландшафт современной мировой экономики // Отечественные записки. Журнал для медленного чтения. №1 (22), 2005.
4. [www.nkj.ru/articles/9018](http://www.nkj.ru/articles/9018)
5. Коммерсант, 17 октября 2006. <http://www.eeg.ru/files/eeginpr/prbase/06-10-17-.pdf?PHPSESSID=7feb19cd0ca505fba34ec9b1d266cc0c>
5. [www.eeg.ru](http://www.eeg.ru)
6. [www.offerings.ru](http://www.offerings.ru)
7. [www.lenta.ru/news](http://www.lenta.ru/news)

#### **Bibliographic list**

1. A. Sinov`ev. West. M., «Algoritm», 2007.
2. M. Delyagin. Foreign investments: time to learn how to make proper choice // Moskovskie novosti (newspaper), 14-09-2007.

3. R. Kapelyushnikov. Concentration of property and corporate landscape of modern world-wide economy // Otechestvennie zapiski. Magazine for slow reading. №1 (22), 2005.

4. [www.nkj.ru/articles/9018](http://www.nkj.ru/articles/9018)

5. [www.eeg.ru](http://www.eeg.ru)

6. [www.offerings.ru](http://www.offerings.ru)

7. [www.lenta.ru/news](http://www.lenta.ru/news)

*Ю. С. Правова*

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАК СОБСТВЕННИКОВ РЕСУРСОВ

### Аннотация

В статье прослежено развитие домашних хозяйств как формы организации экономической деятельности человека во взаимосвязи с эволюцией собственности. Тренд развития проходит по линии: семья, самозанятость, индивидуальное (семейное) предприятие, общество (товарищество) и акционерное общество. Проведено сравнение эффективности названных институциональных форм, и дана оценка их применимости в современной российской экономике.

### Annotation

In this clause It was tracked development of households as a form of organizations of economic activities of person in mterrelation with evolution of the property. The trend of development passes on a line: Family, self-employment, the individual (family) enterprise, society (company) and joint-stock company. Comparison of efficiency named as Institutional forms is lead and the estimation of their applicability in modern Russian economy is given.

### Ключевые слова

Экономические ресурсы, экономическая теория

### Key words

Economical resources, economical theory

Рост значения домохозяйства как институциональной формы экономики происходил под воздействием разных факторов. В результате накопления личного имущества, особенно недвижимости, и одновременного развития налоговой системы за домохозяйством был законодательно закреплён его статус как субъекта экономики. В XX веке все больше внимания уделяется традиционному вкладу домохозяйств в рост национального дохода и национального богатства. Подсчитано, что обычная домохозяйка США получала бы 138 тысяч долларов в год, если бы вся ее работа по дому оплачивалась: она совмеща-

ет должности экономки, повара, сиделки, прачки, водителя, руководителя производства, дворника, оператора персонального компьютера, исполнительного директора и психолога<sup>1</sup>.

Демографические изменения, такие как рост числа пенсионеров и их удельного веса в структуре населения, обуславливают развитие разных видов хозяйственной деятельности внутри домохозяйств, оказывающих все более существенное влияние на экономику. В настоящее время домохозяйствами производится значительная часть продук-

2007-05-03 16:22 <http://lenta.ru/news/2007/05/03/housewife/>

тов питания, причем не только в странах с нерыночной экономикой, но и как альтернатива фермерскому земледелию и животноводству, создающая трудоемкую, но экологически чистую продукцию в США, Европе, Японии.<sup>1</sup>

Неопределенность и нестабильность институциональной среды, в которой действуют российские домашние хозяйства, нивелируются существованием неформальных институтов, действующих в бессознательной области человеческого поведения и сохраняющих защитные функции домохозяйства от разрушительного воздействия институциональных реформ. В отличие от классических домохозяйств рыночного типа, опирающихся на четкую специализацию его членов в процессе воспроизводства человеческого капитала, домашние хозяйства в российской экономике получают доходы не только от продажи рабочей силы на рынке труда и социальных трансфертов, но и от максимальной диверсификации своей деятельности.

По словам Л. фон Мизеса, «смысл частной собственности в рыночном обществе радикально отличается от того, что она означает в системе замкнутых домашних хозяйств. Там, где каждое домохозяйство экономически самодостаточно, средства производства, находящиеся в частном владении, служат исключительно собственнику. Он один получает все выгоды от их использования. В рыночной экономике собственники капитала и земли могут получать пользу от своей собственности, только применяя ее для удовлетворения потребностей других людей. Чтобы получить какую-либо выгоду от того, чем они владеют, они должны служить потребителям. Сам факт того, что они владеют средствами производства, заставляет их подчи-

няться желаниям публики. Собственность является активом только для тех, кто знает, как наилучшим образом поставить ее на службу потребителям. Она суть социальная функция»<sup>2</sup>.

Такое понимание взаимосвязи собственности и домохозяйств обуславливает формы реализации экономической самостоятельности домохозяйств. Первой такой формой является институциональная форма самозанятости (self-employment). Эта форма хозяйственной деятельности часто отождествляется с домохозяйствами, так как она возможна только в рамках домохозяйств, но её институциональное оформление как предприятия (business enterprise), требующее приобретения лицензии или патента, привело к её обособлению от домохозяйств и отнесению к субъектам производства. Самозанятость в настоящее время включает огромное число личных и семейных предприятий, работающих не только в традиционных, но и в новых отраслях экономики (биржевые брокеры, деловые консультанты, адвокаты, врачи и т.д.).

Большинство самозанятых работников – мужчины, многие не достигли тридцати лет. По уровню образования они не опережают наемных работников, но зарабатывают лучше, имеют более высокие материальные запросы, но реально достигнутый уровень благосостояния еще не слишком высок. Самозанятые активны в сберегательной сфере, имеют заметно больше накопленных средств, нежели наемные работники, действуют несколько более разносторонне, чем предприниматели. Основная мотивация их хозяйственной деятельности не столько забота о развитии своего дела, сколько более локальные мотивы (например, покупка необходимых вещей), стремление иметь больше свободного времени. Самозаня-

<sup>1</sup> Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Трансформация постсоциалистического общества. Кн. 1 // Под ред. Микульского. М.: Экономика, 2005.

<sup>2</sup> Собственность классиков: Людвиг фон Мизес // Отечественные записки. Журнал для медленного чтения. №6 (21), 2004.



тые отличаются трудовой мобильностью, они не трудоголики, не стремятся к какому-то служебному и профессиональному росту, особо не ценят «роскошь человеческого общения». По типу личности они индивидуалисты, прирожденные или вынужденные.<sup>1</sup> В системе трудовых отношений самозанятые по одним признакам приближаются к предпринимателям, а по другим примыкают к наемным работникам.

В тренде развития форм организации хозяйственной деятельности домохозяйств следующая институциональная форма — индивидуальное (семейное) предприятие с наемным трудом (sole proprietorship). Именно эта форма стала основой для капиталистического хозяйства. Она отличается от предыдущей тем, что владелец такого предприятия несёт неограниченную ответственность по своим обязательствам как по отношению к наемным работникам, так и к потребителям производимой предприятием продукции. Покрытием его обязательств служат все его объекты собственности — имущество движимое и недвижимое, материальное и нематериальное. Превышение обязательств над стоимостью объектов собственности означает несостоятельность владельца предприятия, которая дает основание для возбуждения процедуры банкротства. Эти жесткие институциональные рамки организации хозяйственной деятельности домохозяйств были распространены в XIX столетии, а в настоящее время сфера их действия значительно сократилась.

В дальнейших разновидностях индивидуального предприятия образующее их ядро — домохозяйство — становится всё более трудно вычленим из-за усложняющейся системы экономических отношений в институциональном оформлении хозяйственной деятельно-

сти домохозяйств. Эволюция идёт по линии: полное товарищество (партнерство — partnership), командитное товарищество (или смешанное товарищество, в России такая форма носит название «товарищество-на-вере»). Первая представляет собой наиболее значимую современную институциональную форму предприятия, и большая часть бизнеса (не по числу предприятий, а по удельному весу в производстве и распределении) существует в этой форме. Она имеет две основные разновидности: общество (товарищество) с ограниченной ответственностью (ТОО или ООО) и акционерное общество (АО). Основной формой разгосударствления собственности при становлении в РФ рыночной экономики стало акционирование крупных и средних предприятий большинства отраслей народного хозяйства, начавшееся в 1992 году. В настоящее время акционерные предприятия производят большую часть продукции во всех отраслях материального производства, кроме аграрного его сектора. В 2002 году в промышленности России 76,8% продукции было произведено на акционерных предприятиях, в них было занято и 69,3% всех работающих в промышленности.

С точки зрения институционального оформления хозяйственной деятельности акционерная собственность вносит существенное изменение в статус ограниченной ответственности домохозяйств: долями собственности акционерного общества можно распоряжаться (продавать, дарить, завещать) без согласия других совладельцев общества и даже без их уведомления. Этот правовой факт породил для домохозяйств огромные экономические и социальные последствия. Развитие акционерной формы собственности принципиально изменило процесс инвестирования экономики и привлекло к непосредственному участию в деловых операциях миллионы домохозяйств, сделал

<sup>1</sup> См.: Подшибякина М. Социально-трудовые отношения в условиях переходной экономики // Общество и экономика. 2006. № 4.

их предпринимателями собственниками. Это не только обеспечило значительный рост производства в странах развитой рыночной экономики, но и изменило структуру распределения национального дохода, уменьшило имущественное неравенство, повысило удельный вес среднего класса, позволило поддерживать децильный коэффициент на уровне от 4,0 до 5,0.

Акция как титул собственности, будучи специфическим товаром и финансовым инструментом, способствовала развитию таких сфер хозяйственной деятельности, как финансовые и частные пенсионные фонды, страхование – важнейшие сферы социального обеспечения, образования и медицинского обслуживания домохозяйств.

По структуре акционерной собственности домохозяйства можно объединить в две основные группы: непосредственных собственников акций промышленных и иных нефинансовых корпораций и собственников ценных бумаг финансовых институтов (финансовых фондов, частных пенсионных фондов, частных страховых компаний), возникших на базе акционерной формы собственности. Рассмотрим эти две группы.

Физические лица — собственники акций — крайне неоднородная группа, в которую входят как богатейшие домохозяйства развитых стран, так и рядовые домохозяйства со средним доходом. Длительное время акционерная собственность была сконцентрирована главным образом в руках крупных промышленников и финансистов. В последние десятилетия эта тенденция изменилась. В 80-х и 90-х годах XX века произошел значительный рост числа акционеров в промышленно развитых странах. Например, в США — стране с давними традициями мелкой акционерной собственности, число домохозяйств, владеющих акциями, за последние 15 лет выросло с 25 млн. до 45 млн.,

то есть на 80%. В Великобритании это число выросло в 5 раз, во Франции и в Италии — в 6 раз. В США, Великобритании и Франции от 20 до 25% домохозяйств владеют акциями. Несколько меньше эта цифра в Японии и Германии, но и там число домохозяйств-акционеров быстро растет.<sup>1</sup>

Рост акционерной собственности, наблюдавшийся в названных странах, был обусловлен в чем-то сходными, а в чем-то различными причинами. В США причиной был длительный экономический подъем, а в Европе рост числа акционеров был вызван процессами приватизации. Как известно, особенно показательна в этом отношении Великобритания, в которой за последние 20 лет были приватизированы крупнейшие государственные предприятия и целые отрасли: металлургия, многие машиностроительные предприятия, телекоммуникации, железнодорожный и автобусный транспорт, угольная промышленность. Как правило, приватизация проводилась путем открытой подписки па акции соответствующих предприятий. Для населения, особенно для трудовых коллективов приватизируемых предприятий, создавались льготные условия покупки акций. Объекты государственной собственности в промышленности перешли в собственность миллионов домохозяйств.<sup>2</sup>

В составе акционеров — домохозяйств за последние два десятилетия выделилась особая группа на базе нового института собственности — акционерных фондов наемного персонала (ESOP — Employees Stock Ownership Plans). Рабочие и служащие крупных акционерных обществ, приобретая акции своих предприятий, помещают их в

<sup>1</sup> Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Трансформация постсоциалистического общества. Кн. 1 // Под ред. Миккульского. М.: Экономика, 2005.

<sup>2</sup> Виноградов В.А. (Ред.) Приватизация в Великобритании: социально-экономический и политический анализ: монография. СПб. 2002.

общий фонд, который представляет их интересы на собраниях акционеров и в правлениях корпораций. Особенность функционирования этих фондов состоит в том, что их участники владеют своими акциями, но не могут их забрать при увольнении или уходе на пенсию, а должны продать их фонду по рыночной цене. Таким образом, фонды сохраняют и накапливают свою акционерную долю.

Исследователи отмечают, что эта форма участия домохозяйств в собственности значительно больше гармонизирует отношения на предприятии, чем прежние формы участия в прибылях. ESOP — это как бы внутренний рынок акций, где каждый член коллектива может приобрести и продать акции своего предприятия. Это одновременно и представительный орган.<sup>1</sup>

Выше отмечалось, что развитие на базе акционерной собственности таких институтов, как взаимные фонды, частная система страхования и пенсионного обеспечения, способствует превращению, хотя и косвенным образом, большей части домохозяйств развитых стран в совладельцев акционерного капитала. Доля этих институтов в акционерном капитале (под акционерным капиталом подразумевается рыночная оценка выпущенных в обращение акций) развитых стран показывает долгосрочную тенденцию к росту. В США около 15% акционерного капитала корпораций принадлежит частным пенсионным фондам. Еще около 10% сосредоточено в инвестиционных фондах, среди которых главную роль играют взаимные фонды. В Великобритании особенно активны в своих вложениях в акции страховые компании, которым принадлежит около 40% акционерного капитала «публичных» компаний. В Японии около 65% акционерного капи-

тала сосредоточено в «институциональном» владении (банки, страховые компании, инвестиционные фонды).<sup>2</sup>

Эти факты свидетельствуют о новой тенденции социальной защиты домохозяйств, в которых есть люди пожилого возраста, а также больные и пострадавшие от природных и социальных бедствий. Если ранее социальные трансферты поступали лишь из государственного бюджета, через который перераспределялся доход от работающей к неработающей части населения, то в настоящее время сами домохозяйства принимают участие в решении вопроса о степени и объеме своей социальной защищенности. При этом возникает более тесная связь между накоплением в социальных фондах и ростом производства и национального дохода. Накопление в частных социальных фондах напрямую зависит от движения курсов акций и других ценных бумаг, что способствует стабилизации социальной защиты.

Таким образом, на сегодняшний день права и гарантии собственности домохозяйств, выступающих ранее в общественном производстве как индивидуальные предприниматели, трансформировались в сложную систему взаимодействий между гражданами, институтами и государством. Эти взаимодействия осуществляются не на основе формально заключенных соглашений, а через движение рыночных показателей: курсы ценных бумаг, процентные ставки, цены. Правовые рамки, в которых в настоящее время действуют собственники, не отменены, а постоянно совершенствуются, их роль в реализации целей собственников-домохозяйств значительно уменьшилась по сравнению с ролью разного рода имплицитных факторов.

<sup>1</sup> Рудык Э., Керемецкий Я., Букреев В. Сохранение и защита прав собственности работников в акционерных обществах: главные проблемы и пути их решения // Российский экономический журнал, №3, 2001.

<sup>2</sup> Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Трансформация постсоциалистического общества. Кн. 1 // Под ред. Микульского. М.: Экономика, 2005.

Институциональная эволюция домохозяйств как собственников ресурсов и предпринимателей особенно активно наблюдается со второй половины XIX века, когда в западных странах принцип ограниченной ответственности в институциональной организации бизнеса стал господствующим. Параллельно этому совершенствовалась и система прав собственности.

В России институты собственности за период перестройки и экономических реформ складывались своеобразно и противоречиво, испытывая влияние архетипа патернализма. Одно из самых заметных явлений современной России — становление домохозяйств в качестве реальных собственников. Впервые за многие десятилетия в собственности домохозяйств оказалось значительное число объектов недвижимости. Одновременно был создан рынок этой недвижимости и вместе с ним условия для вложений капитала в частное домашнее строительство. Можно утверждать, что именно в этой сфере российской экономики произошли самые заметные для домохозяйств преобразования.

Однако институциональное оформление домохозяйств как самостоятельных и равноправных субъектов экономики еще не завершено. Их возможности ограничивают несовершенства залоговых, ипотечных и налоговых институтов. Широко распространившиеся предприятия на основе самозанятости большей частью не легализованы, то есть существуют в сфере теневой экономики. Вывести их из тени может лишь цивилизованное развитие правовой среды. В этом случае от собственников - домохозяйств потребуются лишь соблюдение контракта с потребителями и финансовая прозрачность во взаимоотношениях с государством.

Институциональные формы собственности, работающие на условиях неограниченной либо смешанной ответ-

ственности, в России практически отсутствуют. Правовой режим неограниченной ответственности по обязательствам означает жесткое ограничение действий собственника, которое в случае нарушения обязательств ставит под угрозу благополучие не только его самого, но и всей семьи. Однако в то же время этот режим выступает фундаментом для функционирования всех инструментов кредита (вексельное, банкнотное и чековое обращение), заложившего основы финансовой системы рыночного хозяйства.

Ограниченная ответственность как приоритетная форма хозяйственной деятельности российских домохозяйств унаследована не только из социалистической формы хозяйства, но и из более отдаленных форм, сформировавших менталитет. В целом институциональная структура экономики России на данном этапе сформировалась таким образом, что гарантии и ограничения прав собственников распределены крайне неравномерно. Гарантии прав собственности располагаются, главным образом, на стороне крупных собственников, тогда как ограничения касаются в основном мелких. В первом международном рейтинге соблюдения прав собственности Россия заняла одно из последних мест – 63 место из возможных 70. Лидером рейтинга признана Норвегия. За ней следуют Нидерланды и Дания. Великобритания и Соединенные Штаты заняли соответственно пятое и шестое место.<sup>1</sup>

В России в результате передела собственности резко усилилась социальная поляризация общества. Защита прав собственности домохозяйств - работников акционерных предприятий затруднена скоординированными действиями крупного криминализированного капитала и государственной бюрократии. В странах с развитой рыночной экономикой используются два способа

<sup>1</sup>2007-03-0614:51 <http://lenta.ru/news/2007/03/06/index/>

привлечения работников к управлению производством: участие в собственности и участие в прибылях. Растёт доля капитала, контролируемого работниками с помощью различных схем участия в капитале своих компаний. Обычно они приобретают право на накопление получаемых ими дивидендов для покупки дополнительных акций или на получение денежного эквивалента пакета акций при выходе на пенсию.

Распространению систем участия работников в управлении в различных странах способствовало принятие Международной организацией труда норм и рекомендаций, направленных на расширение прав трудящихся: Конвенции № 154 о содействии коллективным переговорам, Рекомендации № 94 о консультациях и сотрудничестве на уровне предприятия, Рекомендации № 129 о связях между администрацией и трудящимися на предприятии, Конвенции № 135 и Рекомендации № 143 о защите прав представителей трудящихся на предприятии и о предоставляемых им возможностях.<sup>1</sup> В соответствии с позицией МОТ участие работников в управлении предприятием предусматривает: 1) использование процедур информирования и консультирования работников и коллективные переговоры; 2) создание представительных органов работников для участия совместно с органами управления в решении вопросов социального и экономического развития; 3) участие работников или их представителей в корпоративных органах управления.

В России в настоящее время собственность домохозяйств – работников акционерных обществах доведена до уровня, который лишает их возможности реального участия в делах акционерной компании. Большинство работников, принявших участие в приватиза-

ции и ставших собственниками, превратились в классических наемных рабочих. Следствием отчуждения домохозяйств от собственности приватизированных предприятий стало падение эффективности производства на многих из них. Так и не сформировался широкий слой «эффективных частных собственников». Основная часть акций сосредоточена в руках не работников, а менеджеров. Такая концентрация акционерного капитала объективно ведет к тому, что главным интересом мажоритарных акционеров становится сохранение власти на предприятии и недопущение вмешательства в управление со стороны других лиц и, прежде всего, собственников из числа рабочих. Теряя права собственности, работники оказываются беззащитными перед управленческим произволом. Степень их эксплуатации в России в полной мере еще не оценена, но, согласно авторитетным источникам, не имеет аналогов в других странах.

Подводя итог институциональному оформлению домохозяйств как самостоятельных и равноправных субъектов экономики в России, можно заключить следующее. Новые принципы организации хозяйственной деятельности, заимствованные в развитых странах, не вполне востребованы отечественными домохозяйствами. Можно предположить, что демократизация отношений собственности и управления является одним из центральных условий дальнейшего успешного развития экономики домохозяйств, повышения ее эффективности и конкурентных возможностей.

<sup>1</sup> Бочарова И.Ю. Экономические механизмы эффективного использования акционерной собственности // Проблемы современной экономики, №2(6), 2006.

*И.А. Коновалова В.В. Ловяникова*

## **«ЛОВУШКА БЕДНОСТИ» КАК ФАКТОР ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ**

### **Аннотация**

Объектом исследования статьи выступает часть населения общества, получающая доход (заработная плата, пенсии, пособия) ниже прожиточного минимума.

### **Annotation**

As object of research the article the part of the population of a society receiving the income (wages, pensions, grants) below a living wage acts.

### **Ключевые слова**

Регулирование доходов, фактор дестабилизации экономики, прожиточный минимум, потребительский спрос.

### **Keywords**

Regulation of incomes, the factor of destabilization of economy, a living wage, a consumer demand.

Потребительский рынок является важнейшей составной частью экономической сферы каждой страны, а также всего мирового хозяйства. Удовлетворяя потребности населения, этот рынок оказывает влияние на развитие других рынков и на уровень экономического развития в целом. Так, уровень, тенденции и структура спроса на потребительском рынке определяют потребности в тех или иных орудиях и предметах труда, а также формируют спрос на отдельные категории рабочей силы. Территориальное размещение предприятий, производящих и реализующих продовольственные товары, влияют на состояние рынка недвижимости. А уровень экономического развития этих предприятий оказывает влияние на котировку их акций и направления развития финансового рынка. Более того, удельный вес расходов населения на приобретение продовольственных товаров в общем объеме их доходов влияет на формирование рынка сбережений и банковских вкладов населения. Данный рынок оказывает непосредственное влияние и на социаль-

ное положение территорий. От его состояния, уровня цен, ассортимента предложения товаров и услуг во многом зависит качество жизни населения.

Ряд современных ученых - экономистов (Р. Лукас, П. Ромер) отмечают, что низкие доходы населения являются основой для существования «ловушки бедности: чем меньше доход, который получает индивидуум, тем меньше средств он тратит на потребительские расходы, которые являются катализатором экономического роста[4,5].

По мнению авторов, главным национальным приоритетом страны в области экономики является повышение благосостояния народа. Этот индикатор и должен стать исходным при расчетах порогового значения величины ВВП и ряда других связанных с ним показателей. Одновременно в качестве основных факторов, определяющих объем и структуру населения, могут быть названы: уровень экономического развития страны или региона, доля фактического конечного потребления домашних хозяйств в ВВП, уровень цен, полвозра-

стной состав населения, степень его социального расслоения, природно-климатические условия, размеры и структура накопленного домашнего имущества, развитость социальной инфраструктуры.

Так, по уровню ВВП на душу населения Российская Федерация занимает 38 место в рейтинге из 42 анализируемых стран. Это свидетельствует о том, что большая часть населения по-прежнему имеет низкое качество жизни на фоне высокого уровня дифференциации доходов граждан, при этом немало людей находятся за чертой бедности (по оценкам Мирового банка, границей бедности считается уровень доходов ниже 5 долларов в день на человека).

Анализ отечественного рынка товаров и услуг с момента перехода к рыночным отношениям показал, что можно выделить несколько этапов в его развитии. Так, первый этап переходного периода характеризуется значительными осложнениями в развитии данного рынка. На фоне растущего дефицита, возникшего в результате разорения многих отечественных производителей, разрушения международных и межрегиональных экономических связей, наблюдается и сильное сокращение конечного потребления товаров населением нашей страны. Обусловлено это не только отсутствием достаточного количества товаров соответствующего качества, но и значительным сокращением реальных доходов населения. Снижение платежеспособности и рост цен привели также и к изменению структуры потребления.

Следующий этап развития отечественного потребительского рынка после преодоления критической точки можно охарактеризовать как ликвидацию дефицита за счет активизации импорта относительно недорогих товаров. Данная ситуация объясняется хронической нехваткой финансовых ресурсов

в государственном бюджете, у отдельно взятых хозяйствующих субъектов и низкой платежеспособностью потребителей.

Еще одним этапом можно назвать современный период развития отечественного рынка товаров и услуг, к которому относятся последние 5-6 лет. В данный период наблюдается некоторое улучшение сложившейся ситуации. Увеличиваются объемы отечественного производства и его доля на внутреннем рынке. Растет среднедушевое потребление, однако еще не достигнут ни докризисный уровень, ни уровень экономически развитых стран. К примеру, физиологическая норма потребления мяса - 75-80 кг на душу населения в год. В 2006 г. потребление мяса и мясопродуктов в пересчете на мясо составило 67 кг. Среднедушевое потребление мяса в стране в 2,5 раза ниже, чем в США и примерно в 2 раза ниже, чем во Франции, Германии, Великобритании [3].

Фруктовоовощная продукция занимает важное место в рационе питания населения нашей страны. Согласно разработанным Институтом питания РАМН рациональным нормам, потребление в год на душу населения картофеля должно составлять 129 кг, овощей и бахчевых культур – 124 кг, фрукты и ягоды – 72 кг. По статистическим данным, примерно 30% россиян едят фруктов и ягод вдвое меньше рекомендованных норм, а 10% – практически их не употребляют. В среднем по России потребление фруктов и ягод в 2006 году составило 53 кг на душу населения в год, то есть 73% от рекомендуемой нормы [3]. Только 10% населения страны по объемам потребления свежих фруктов приближается к международному уровню. Потребление россиянами картофеля, овощей и бахчевых культур также ниже рекомендуемых норм, однако процент невыполнения значительно ниже, чем по фруктам и ягодам: по

картофелю – около 40%, по овощам и бахчевым культурам – около – 30 процентов. Фрукты и овощи составляют 3,0% продуктового бюджета в малообеспеченных семьях и 4,8% в семьях с достатком выше среднего[3].

Согласно данным Института питания РАМН, физиологические потребности в молочно-жировых товарах удовлетворяются на 80-100%, то есть в рационе всех россиян присутствуют товары данной группы. В итоге достаточно большую долю на отечественном потребительском рынке представляют товары низкого качества, импортируемые в страну и пользующиеся спросом из-за своей относительно низкой стоимости.

Учитывая, что ежегодный рост розничной торговли продовольственными товарами и оборота общественного питания в нашей стране происходит на фоне постоянного сокращения численности населения, которое в среднем составляет 700-800 тысяч человек в год, можно сделать вывод об изменении структуры потребления и достаточно сильном влиянии инфляционных процессов на развитие продовольственного рынка. Действительно, анализ показал, что рост цен на продовольственные товары в нашей стране имеет высокие темпы. Так, рост цен является весьма ощутимым особенно для бюджетов семей с низкими доходами. При этом темпы роста доходов населения в нашей стране гораздо ниже темпов роста цен на продовольственные товары. Так, например, если цены на продовольственные товары в 2006 г. выросли более чем на 8 %, то реальные доходы населения увеличились в среднем на 3-5%. В текущем году отмечалась идентичная картина. Более того, в последние два года наблюдается увеличение темпов роста цен на продовольственные товары при сокращении темпов роста денежных доходов населения[3]. Весьма низкий уро-

вень доходов населения в нашей стране подтверждается и показателем удельного веса расходов домашних хозяйств на продовольственные товары в общей структуре расходов. Если в России этот показатель составляет более 40%, то, например, в Италии он составляет 14,9%, во Франции - 14,2%, в Австрии - 12,6%, а в США - 8,7%.

Необходимо отметить, что развитие отечественного потребительского рынка на современном этапе характеризуется также сильной региональной дифференциацией, обусловленной целым комплексом факторов. Так, проблемы северных районов страны требуют абсолютно иных механизмов регулирования данного рынка, нежели в центральных и южных районах. Также значительные различия имеются в развитии потребительского рынка крупных городов и небольших поселений.

Структура потребительских расходов российских граждан складывается в основном из покупки продуктов питания и оплаты услуг ЖКХ. Доля расходов домашних хозяйств на продукты питания в России существенно выше, чем в развитых странах мира. Это указывает на то, что рынок розничной торговли продовольственными товарами в России еще не достиг точки насыщения. Если в структуре расходов населения самая большая статья «питание», это свидетельствует о бедности страны.

Бедность сама по себе не порок, но она влечет за собой целый шлейф отрицательных последствий. Имеющееся распределение расходов может обеспечить платежеспособным спросом лишь пищевую, сельскохозяйственную отрасли, а также сферу услуг и тем самым еще глубже загнать российскую экономику в «ловушку бедности». А ведь важнейшим фактором роста является совокупный спрос общества, так как именно он выступает



основополагающим фактором экономического подъема. Кроме того, бедность ведет не только к сохранению, но и появлению новых социальных льгот, заниженных внутренних цен и тарифов.

Таким образом, в современной российской трансформационной экономике, которая характеризуется низким уровнем доходов и накопленного капитала, государственная координация совокупного спроса имеет особое значение. По мнению авторов, при разработке политики доходов и расходов важно учитывать два варианта. Первый предполагает развитие исторически сложившихся в России форм социальной защиты населения, основанных на социальной справедливости, равном доступе к образованию, здравоохранению, заботе государства о гражданах с момента их рождения и до глубокой старости. Второй вариант основан на сочетании накопительного и распределительного принципа, дифференциации социальной защиты богатых и бедных.

В настоящее время недостаточно указывать на наличие в нашей стране существенной подоходной и поимущественной дифференциации. Мы нуждаемся в переходе от усредненной в основном социальной политики к максимально дифференцированной по группам, с различным уровнем материальной обеспеченности. Иная социальная политика не может быть сильной, у нас не будет во многом целевого и организационного единства.

После реформ с уменьшением среднего дохода вдвое и удвоением неравенства значительное количество населения оказалось ниже традиционной черты бедности. Уже в 1992г. стало очевидно, что необходимо новое определение черты бедности как точки опоры для развития реальной системы социальной защиты. При международной поддержке определена величина прожиточного минимума как уровня денежно-

го дохода, достаточного для физического выживания в условиях кризиса, что фактически уменьшило предыдущий минимум на треть.

Авторы считают, что разумно принять официальный прожиточный минимум как черту бедности, так как это общепринятый, реалистичный минимальный доход для выживания. Величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации за III квартал 2007г. установлена постановлением Правительства Российской Федерации от 5 февраля 2008г. № 47 в размере 3879 рублей на душу населения.

Главным элементом социальной стратификации российского общества является имущественное неравенство слоев и групп, основу которого образует дифференциация доходов.

В России на современном этапе сформировался особый социальный слой, который в экономической литературе часто называют как «новые» бедные. Они представляют собой достаточно широкий круг в недавнем прошлом среднеобеспеченных семей, материальное положение которых под влиянием инфляции, роста цен, неполной занятости существенно ухудшилось. К ним относятся: врачи, преподаватели школ, специалисты массовых профессий (фельдшеры, медицинские сестры, библиотекари и др.). Уровень их материальной обеспеченности таков, что большинство живут около или ниже границы бедности. Таким образом, российская стратификационная структура населения отличается от сложившейся в развитых странах с преобладанием среднего класса. У нас наибольший удельный вес приходится на бедные и беднейшие слои населения.

Официальный критерий бедности в России смещен в сторону рыночного потребления благ и услуг. Сюда следует отнести тот факт, что "черта бедности" – абсолютный показатель потребления, разделяющий бедных и не-

бедных, – определяется в рыночных ценах, которые Госкомстат фиксирует в торговых точках страны. Принимая во внимание, что заметную часть потребительской корзины бедное население производит само (натуральным способом, в зависимости от производственных возможностей и других экономических характеристик конкретного домохозяйства), а также получает в виде неучтенного потребления субсидируемых и льготных услуг, государство вынуждено вводить дополнительные критерии нуждаемости для ”корректировки” бедности на уровне социальной защиты населения.

Но суть феномена бедности от этого не меняется. Как уже отмечалось, натуральное потребление (нерыночное, нецивилизованно-рыночное, то есть теневое производство-потребление) – проявление вынужденной автономизации домохозяйств от процесса того воспроизводства, которым измеряется благосостояние нации и экономический рост. Не случайно, что в новой правительственной программе именно с относительно низким ”в сравнении с показателями не только ведущих, но и многих развивающихся стран” объемом ВВП на душу населения (около 7,8 тыс. дол. по паритету покупательной способности и менее 2,5 тыс. дол. по текущему обменному курсу) связывается низкое качество жизни и высокий уровень бедности. Розничный товароборот, который формирует потребительский спрос, вырос на 15% по сравнению с 2006г.

Преодоление бедности как социального феномена, разумеется, невозможно вне обеспечения неуклонного роста заработной платы. Ясно, однако, и то, что нельзя просто заявлять о необходимости повышения заработной платы и пытаться принуждать работодателей к ее повышению. Нужен переход к политике роста заработной платы, расширяющего покупательский спрос и стимулирующего рост производства

продукции и услуг; политике, содействующей не сокращению, а увеличению массы прибыли, которую можно назвать политикой «развивающего роста» заработной платы. Ее суть состоит в том, что повышение заработной платы вызывает по цепочке расширение покупательского спроса и рост производства, создавая тем самым предпосылки для нового повышения оплаты труда. Поэтому первое обязательное условие перехода к такой политике – приостановление и блокирование снижения заработной платы, связанного с ростом цен на потребительском рынке, защита ее от инфляции. Второе неременное условие – коренное изменение места минимальной заработной платы в определении ее уровня в целом. Таким образом, проблема преодоления бедности, повышения доходов различных групп населения является по-прежнему чрезвычайно актуальной для обеспечения социально-экономического развития регионов, и страны в целом.

Как известно, основным инструментом государственного перераспределения расходов выступает государственный бюджет. В числе методов политики доходов выделяют: воздействие на заработную плату наемных работников, содействие занятости населения, осуществление социальной защиты населения, налоговый механизм перераспределения, регулирование потребительских цен на товары и услуги и в целом обеспечение экономической стабилизации.

Одна из стержневых проблем регулирования доходов населения состоит в противоречии между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Поиск их оптимального сочетания определяет результативность государственного вмешательства с учетом специфики российской экономики, для которой характерна высокая степень социально-экономической дифференциации

населения по размеру денежных доходов в зависимости от субъектов Федерации, отраслей и отдельных предприятий; значительный характер бедности граждан; существенный удельный вес нелегальных индивидуальных доходов. Все вышеперечисленное обосновывает активизацию роли государства в регулировании доходов.

Эффективная экономическая политика государства, направленная на утверждение социальной справедливости в обществе, должна строиться на основании учета различных аспектов формирования доходов населения. Речь идет о комплексном воздействии на доходы при принятии в расчет всех их многочисленных источников. В Российской Федерации имеет смысл создание условий, способствующих дальнейшему повышению доходов от предпринимательской деятельности, адекватных рыночной экономической системе.

Авторы согласны с Е. Жильцовым, выделяющим следующие направления и методы государственного воздействия на бедность и неравенство в современных цивилизованных странах: установление прожиточного минимума посредством замены всех выплат социальных пособий единым негативным подоходным налогом. Существенно определить коэффициента снижения ставок данного вида налога по мере роста доходов. К достоинству вышеназванной меры относится обеспечение стимулов к трудовой деятельности и устранение униженного положения низкодоходных групп населения по отношению к обеспеченным. При этом отрицательные моменты сводятся к высоким административным издержкам и росту ставок подоходного налога с доходов всех категорий граждан. При реализации данного метода требуется осуществление поиска эффективной взаимосвязи минимального уровня доходов

и размеров социальных выплат[1].

Потенциальное получение трансфертных платежей ставится в зависимость от обязательства заняться трудовой деятельностью. Таким образом, реализовывается увязка социальных выплат с уровнем дохода их получателя. Однако многие экономисты негативно относятся к обеспечению адресности социальной защиты граждан. В числе их доводов называются: большие размеры финансовых затрат на выявление беднейших граждан, невозможность оказания помощи полностью всем в ней нуждающимся, трудности в определении уровня нуждаемости, существование «ловушек бедности», унижительность самого процесса проверки материального благосостояния для гражданина.

В целом государственное руководство в области распределения доходов осуществляется при помощи правовых, административных и экономических методов. К автоматически встроенным стабилизаторам политики доходов логично отнести предусмотренные законом различного рода пособия низкодоходным категориям населения. В качестве дискреционных регулирующих стабилизаторов выступает увеличение пособий, назначение дополнительных социальных выплат и льгот.

Таким образом, в России наблюдается одна из главных диспропорций: слишком низкий уровень оплаты труда наемных работников по отношению к приросту производительности труда. Доля заработной платы в ВВП экономики России в 2 - 2,5 раза меньше, чем в странах с развитой рыночной системой. А ведь это ограничивает экономический рост и технический прогресс, сужает платежеспособный спрос.

Социальная защита населения представляет собой «систему экономических социальных и правовых мер, а также институтов, обеспечивающих

всем гражданам равные возможности для поддержания определенного уровня жизни, а также поддержку отдельных социальных групп «населения», которая является важнейшим элементом государственного регулирования доходов. В Российской Федерации в связи с ростом в дифференциации и распределении доходов целесообразно изменение существующей системы государственной социальной защиты.

Необходимо отметить, что реформирование системы социальной защиты населения в Российской Федерации должно ориентироваться на устранение причин бедности и неравенства: низкую оплату труда, трудовых пенсий, безработицы.

#### **Библиографический список**

1. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций/Е.Н. Жильцов. - М.:Издательство Московского университета, 1995. - 165 с.
2. Кормишкина Л.А. Формирование экономического цикла в переходной экономике /Л.А. Кормишкина. - Са-

ранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2000. - 148 с.

3. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2007: С 69 Стат.сб. / Росстат - М., 2007. – 505 с.
4. Lucas, R. On the Mechanics of Economic Development //JME. 1988. №2. pp.3-42.
5. Romer, P. Why, Indeed, in America? Theory, History, and Origins of Modern Economic Growth//American Economic Review. 1996. №86 (2), pp.202-206.

#### **The bibliographic list**

1. E.N.economy's Tenants of public sector and noncommercial organizations M.: Publishing house of the Moscow university, 1995.-165 p.
2. Kormishkina L.A.formation of a business cycle in transitive economy - Saransk: Publishing house Mordov. University, 200.-148 p.
3. The Social status and a standard of living of the population of Russia. 2007: с.69, 2007.-505 p.

*В.А. Шевченко*

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ В РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ**

#### **Аннотация**

Экономический эффект вложений в развитие интеллектуального капитала, который может повлиять на стоимость компании.

#### **Annotation**

Economic effect of investment in the intellectual capital, which would influence on cost of the company.

#### **Ключевые слова**

Интеллектуальный капитал, экономический эффект.

#### **Key words**

Intellectual capital, economic effect.

Электроэнергетика – важнейший элемент экономики страны, без эффективной деятельности которой не

представляется возможным достижение устойчивого экономического роста России. В 2005 году доля энергетики в

ВВП страны составляла 10,7%, в 2006 – 11%, в 2007 – 11,5% [1]. Существенный рост этого показателя говорит о высокой значимости отрасли для экономики страны и предопределяет необходимость проведения всесторонних реформ для обеспечения эффективной долгосрочной экономической политики страны. При этом предполагается, что к 2020 году потребности в необходимых инвестициях для российского сектора электроэнергетики должны составить не менее 217 млрд. дол. США [1], что невозможно осуществить без соответствующих структурных реформ и повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности отрасли. Возникает вопрос – каким образом привлечь инвестиции и как сделать их максимальными для каждой отдельной бизнес-единицы отрасли – сетевого, сбытового или генерирующего предприятия? Правительством РФ найден ответ на первый вопрос – разделение монополии и дальнейшая продажа инвесторам, но ответ на второй вопрос как увеличить рыночную стоимость продажи каждой бизнес-единицы? остается пока открытым. Актуальность проблемы увеличения рыночной стоимости обусловлена также потребностью в разработке и реализации новых механизмов реформирования энергетических компаний России и перевода их на рыночные методы хозяйствования, трансформации их управленческих и организационных структур, соответствующей подготовке персонала, проведении необходимых мероприятий в инвестиционной сфере, а также использовании и адаптации зарубежных разработок и практического опыта проведения реструктуризации энергетических компаний. По мнению автора, решение проблемы увеличения рыночной стоимости предприятия электроэнергетики возможно достигнуть, проведя ряд инвестиций в интеллектуальный капитал организации.

Необходимо раскрыть понятие «интеллектуальный капитал». Проведем небольшой обзор существующих точек зрения. По мнению Э. Брукинга, «интеллектуальный капитал (ИК) – это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества. Составными частями интеллектуального капитала являются: человеческие активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные и рыночные активы.» [2].

А.Н.Козырев считает, что понятие «интеллектуальный капитал» используется в основном менеджерами при управлении персоналом и нематериальными активами, при создании благоприятного образа фирмы с целью привлечения инвестиций и при оценке бизнеса, основанного на знаниях, с целью его купли или продажи. Оно шире, чем более привычные понятия «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы» (НМА). Вместе с тем оно близко по смыслу к понятию «неосязаемый капитал», используемому в работах по эконометрике, как минимум, с 1990 года.» [3].

По мнению автора, интеллектуальный капитал есть система, состоящая из трех основных компонентов:

- человеческого капитала, воплощенного в работниках компании в виде их опыта, знаний, навыков, способностей к нововведениям, а также к общей культуре, философии фирмы, ее внутренним ценностям;
- структурного капитала, включающего патенты, лицензии, торговые марки, организационную структуру, базы данных, электронные сети, программное обеспечение;
- клиентского капитала, включающего наработанную клиентскую базу, устойчивые и долгосрочные отношения с потребителем.

На конкретном примере автор предлагает рассмотреть результат

проведения мероприятий, направленных на увеличение стоимости интеллектуального капитала (одной из его подсистем – структурного капитала), а именно: оценить экономический эффект от внедрения глобального программного комплекса, затрагивающего все аспекты деятельности предприятия.

Расчет экономического эффекта выполнен в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов» [4], но вследствие «нематериальности» проекта расчет имеет некоторые особенности.

Для реализации проекта используются только собственные средства, заложенные в себестоимость.

Данные для технико-экономического обоснования внедрения системы взяты от службы реализации электроэнергии ООО «Донэнергосбыт» (ДЭС).

Срок внедрения проекта – 2 года (24 месяца).

Деятельность ООО «ДЭС» характеризуется следующими показателями:

- начисление количества потребления электроэнергии для населения составляет 44,93 % от общих объемов полезного отпуска электроэнергии;

- одноставочный тариф стоимости электроэнергии для городского населения на 2007г. составлял 1,69 руб/кВт.ч с НДС (экономически обоснованный тариф для населения 2,389 руб/кВт.ч).

- выставление юридическим лицам 55% от общих объемов полезного отпуска электроэнергии (тарифы колеблются от 0,82 до 2,73 руб/кВт.ч согласно тарифному меню, утвержденному Региональной службой по тарифам Ростовской области (РСТ РО) на 2007 г. и по нерегулируемой цене, которая рассчитывается, исходя из средневзвешенной цены покупки на нерегулируемом секторе оптового рынка электроэнергии).

- процент сбора денежных средств за потребленную электроэнергию в зависимости от сезонности, тарифной группы колеблется от 80 до 115 %.

Коренные проблемы взаимодействия энергетической компании и потребителя представлены на рис.1. (см. ниже)

В результате внедрения программного средства возникают новые возможности роста некоторых показателей в деятельности компании. Графически это отображено на рис.2.(см. ниже).

В основу затрат на внедрение программного обеспечения (ПО) включены расходы на: покупку самого программного продукта, закупку компьютеров, серверов, обновление существующего ПО, проектирование автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ) для ООО «ДЭС», разnosку квитанций потребителям бытового сектора.

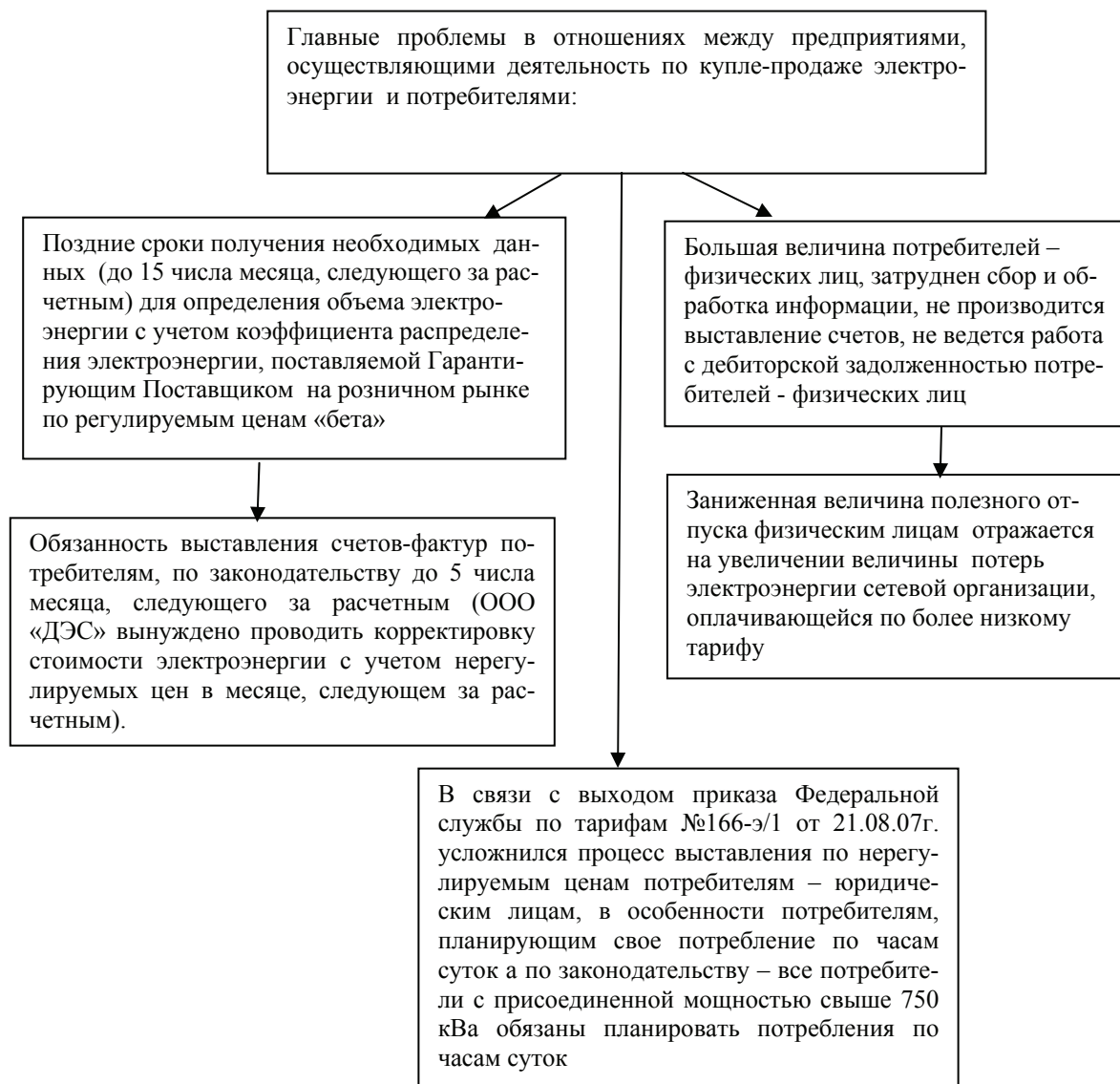
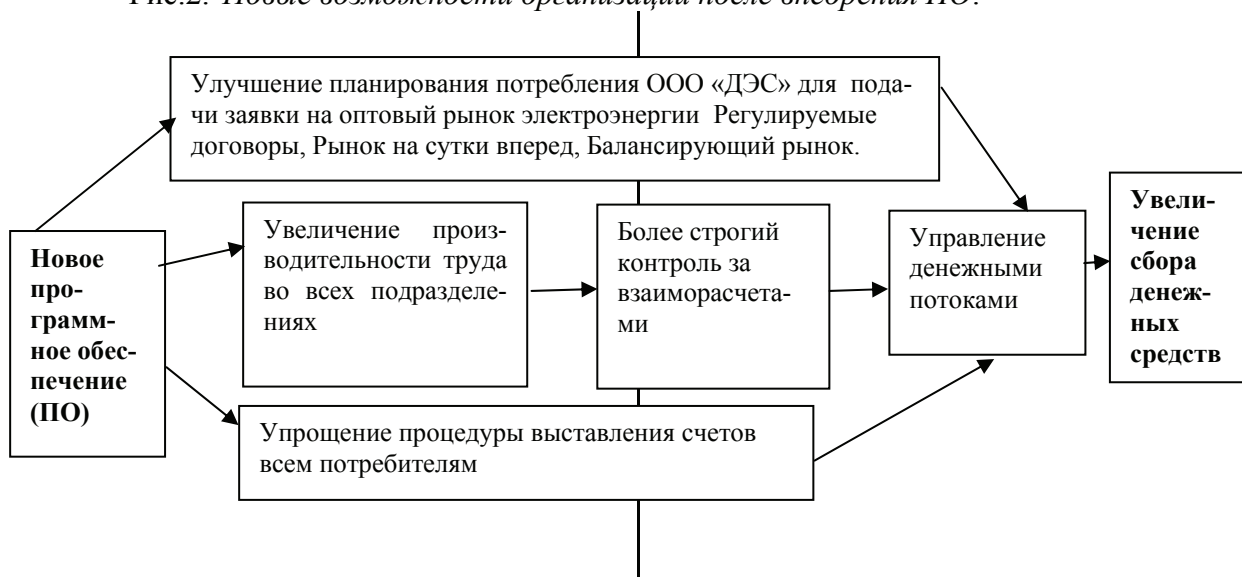


Рис. 1. Коренные проблемы взаимоотношений компания-потребитель.

Рис.2. Новые возможности организации после внедрения ПО.



Необходимо рассчитать совокупные величины затрат:

- прямые затраты на приобретение прикладного и системного программного обеспечения могут составить 8 000 тыс.руб. (в т.ч. НДС 1200 тыс.руб.)

- затраты на внедрение программного обеспечения - 53300 тыс.руб. - в первый год - 20 000 тыс.руб., во второй - 33 300 тыс. руб. - (в т.ч. налог на имущество за первый год - 1 100 тыс.руб., за 2 год - 880 тыс.руб., за 3 год - 660 тыс.руб., за 4 год - 440 тыс.руб., за 5 год - 220 тыс.руб.)

- расходы на заработную плату персонала:

а) заместитель главного инженера по внедрению проекта - 1 единица, с месячным фондом оплаты труда (ФОТ) - 50 тыс.руб. \* 24 мес. = 1200 тыс. руб. за 2 года, а с учетом ежегодного увеличения уровня оплаты труда - 1 250 тыс. руб. в год;

б) начальник отдела внедрения проекта - 1 единица, с ФОТ 38 тыс. руб.\* 24 мес. = 912 тыс.руб.= 2 года., с учетом увеличения роста заработной платы - 950 тыс. руб.

Также необходимо предусмотреть, что во время внедрения проекта и после его внедрения ООО «ДЭС» (рассчитаем за 3 года работы организации после внедрения проекта) переходит на выставление счетов бытовым абонентам. Для этих целей необходимо рассчитать расходы на оплату труда контролерам - обходчикам.

Во время внедрения проекта:

контролеры - обходчики - 273 чел., с ФОТ 540 тыс.руб.\* 12 мес. =

11 960 тыс.руб. в год (численность персонала рассчитана, исходя из того, что один обходчик разносит в день 150 счетов, в месяц - 3300 счетов, за одну квитанцию - 0,6 руб.), Во второй год =  $11\,960 * 1,08 = 12\,900$  тыс. руб./год.

После внедрения проекта:

Затраты на оплату труда (с учетом годового увеличения уровня з/п согласно коллективному договору не ниже уровня инфляции 8 %):

В 3 год -  $12\,900 * 1,08 = 14\,000$  тыс. руб./год; в 4 год - 15 000 тыс. руб./год; в 5 год - 16 300 тыс. руб./год.

Итого затраты на внедрение проекта =  $53\,300 + 8000 + 1250 + 950 + 11\,960 + 12\,900 = 88\,360$  тыс.руб.

Сведем полученные результаты затрат по шагам расчета в таблицу 1. (см. ниже).

Уровень сбора денежных средств (в среднем при существующей технологии работы с оборотными журналами, обработки платежей практически без применения автоматизации, вручную) по населению составляет 100 % , но необходимо учесть, что при существующей системе определения величины полезного отпуска по населению - отношение оплаты к тарифу есть полезный отпуск - оплата всегда равна 100%, так как вся недоплата включается в потери электроэнергии сетевой организации, оплачивающиеся по более низкому тарифу. Реальная оплата равна около 90%

Предполагаемый уровень сбора денежных средств при помощи системы «ОМНИС» и соблюдения обязательного условия - выставления счетов бытовым потребителям должен составить 100%.



Таблица 1. Величины затрат на внедрение проекта

Вид затрат	Номер шага (года) расчета				
	1 (2007)	2 (2008)	3 (2009)	4 (2010)	5 (2011)
Приобретение компьютерной и оргтехники, реконструкция связи (стоимость с НДС)	20 000	33 300			
Приобретение программного комплекса «ОМНИС» (стоимость с НДС)	8 000				
Затраты на оплату труда	13 010	14 030	14 000	15 000	16 300
<b>Итого затраты</b>	<b>41 010</b>	<b>47 300</b>	<b>14000</b>	<b>15 000</b>	<b>16 300</b>

Число потребителей – физических лиц - 900 тыс.

Среднеотпускной тариф по населению в 2007 г. = 1,355 коп./кВт.ч.

$000 \cdot 160 = 195\,120$  тыс. руб. в месяц.

Возможный прирост оплаты может составить:

$$100 - 90 = 10 \%,$$

и соответственно увеличение выручки в рублевом выражении (в месяц):

$195\,120 \cdot 10\% = 19\,512$  тыс. руб в месяц, или 14 400 тыс. кВт.ч в месяц.

Сбытовая надбавка (норма прибыли для энергосбытовой организации, утвержденная РСТ РО ) для ООО «ДЭС» на 2007 г. составила 9,885 коп./кВт.ч.

Выручка от разности квитанций с учетом сбытовой надбавки =  $14\,400 \cdot 0,09885 = 1423,44$  тыс. руб. без НДС. рублей в месяц, или 20155,9 тыс. рублей в год.

С учетом роста среднеотпускного тарифа (15% в год.) увеличение выручки от разности квитанций, уменьшенной на величину налога на прибыль:

В 1-й год ( внедрения проекта) =  $20\,155 - 24\% = 15\,318$  тыс.руб.

Во 2-й год =  $20155 \cdot 1,15 - 24\% = 17\,616,3$  тыс.руб.

В 3-й год (после внедрения проекта) =  $23\,179,3 \cdot 1,15 - 24\% = 20\,258$  тыс. руб.

Во 4-й год =  $26\,656,2 \cdot 1,15 - 24\% = 23\,297$  тыс. руб.

Среднее потребление 1 потребителя физ.лица в месяц – 160 кВт.ч.

Сумма платежей (начисленных) за оказанные услуги:

$$1,355 \cdot 900$$

В 5-й год =  $30\,654 \cdot 1,15 - 24\% = 26\,791$  тыс. руб.

Вероятный прирост сбора денежных средств в результате внедрения системы оценим при помощи метода экспертных оценок:

Была поставлена задача: какое значение примет «ожидаемое увеличение сбора денежных средств» после внедрения программного продукта «ОМНИС».

1. В первый год и в последующие годы использования - 1%.

2. В первый год от 0,1 до 0,15%, в последующие годы 0,5%.

3. В первый год от 0,1 до 0,15%, в последующие годы 0,2%.

4. В первый год от 0,1 до 0,15%, в последующие годы 0,15%.

5. В первый год 0%, в последующие годы 0,1%.

6. Изменение величины сбора денежных средств не произойдет.

Использование коэффициента относительной важности эксперта позволяет уточнить значимость каждого элемента, и как следствие его место в ряду оценок, следовательно, в данной ситуации наиболее вероятен исход развития событий 4 (ожидаемое увеличение сбора денежных средств повлечет за собой использование программного продукта «ОМНИС» и будет находиться

в пределах от 0,1 до 0,15% в первый год и в последующие годы 0,15%).

Исходя из средней реализации ООО «ДЭС» за январь-сентябрь 2007г. (реализация за 9 мес. 2007г. = 6 892 942 тыс. руб с НДС, средняя реализация = 765 882 тыс. руб. с НДС, или 649 052,9 тыс. руб без НДС), определим ожидаемую величину прироста сбора денежных средств (0,125% в первый год, в дальнейшем 0,15%).

Прирост в 1-й год = 0,125% от 649 053 тыс.руб \*12мес. = 9 735 тыс. руб. в год.

Прирост во 2-й и последующие годы = 0,15% от 649 053\*12мес. = 11 683 тыс. руб. в год.

Необходимо учесть, что среднеотпускной тариф по ООО «Донэнергосбыт» каждый год неуклонно растет вследствие искусственного занижения РСТ РО от величины фактического экономически обоснованного тарифа и вследствие увеличения доли продажи электроэнергии ООО «ДЭС» потребителям – юридическим лицам по свободным ценам. Ожидаемый ежегодный

прирост среднеотпускного тарифа – 15 % в год. Следовательно, величину ожидаемого увеличения денежных средств необходимо корректировать на величину увеличения среднеотпускного тарифа и величину налога на прибыль (24 %):

Прирост в 1-й год. (2009г. - 1 год после внедрения «ОМНИС») =  $9735 * 1,15 * 1,15 - 24\% = 9784$  тыс. руб. в год.

Прирост во 2-й год (2010) =  $11683 * 1,15 * 1,15 - 24\% = 13503$  тыс. руб.

Прирост в 3-й год (2011) =  $17768 * 1,15 - 24\% = 15529$  тыс. руб.

Прирост в 4-й год (2012) =  $20433 * 1,15 - 24\% = 17858$  тыс. руб.

Прирост в 5-й год (2013) =  $23498 * 1,15 - 24\% = 20537$  тыс. руб.

Результаты расчетов увеличения уровня сбора денежных средств сведем в таблицу. (см. ниже)

Определим чистый дисконтированный доход (ЧДД), данные для расчета представлены в таблице 3.

Таблица 2. Увеличение уровня сбора денежных средств

Вид дохода	Номер шага (года) расчета				
	1 (2007)	2 (2008)	3 (2009)	4 (2010)	5 (2011)
Увеличение сбора денежных средств вследствие разнеса квитанций	15 318	17 616	20 258	23 297	26 791
Увеличение сбора денежных средств после внедрения «ОМНИСа»			9784	13503	15529
Итого доходы	15 318	17 616	30 042	36 800	42 320

Таблица 3. Операционная деятельность по годам

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя по годам (тыс. руб.)				
		2007	2008	2009	2010	2011
1	Операционная деятельность.	- 25696	-29714	16042	21800	26020
2	Увеличение доходности от внедрения ПО «ОМНИС».	15318	17616	30042	36800	43320

Продолжение таблицы 3

3	Приобретение компьютерной и оргтехники, реконструкция связи (стоимость с НДС)	20000	33300			
4	Затраты на приобретение «ОМНИС».	8000				
5	Затраты на оплату труда	13 010	14030	14 000	15 000	16300

Как было указано в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов» [4], главным условием осуществимости проекта является положительность сальдо реальных денег на любом шаге расчета. Если на некотором шаге сальдо реальных денег становится отрицательным, это означает, что проект в данном виде не мо-

жет быть осуществлен независимо от значений интегральных показателей эффективности. Необходимо пересчитать проект (таблица 4), при этом необходимо учесть, что для его осуществления организация не привлекает финансовых ресурсов извне, а использует средства, заложенные РСТ РО в себестоимость основного товара – электрической энергии.

Таблица 4. Результаты пересчитанного проекта

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя по годам (тыс. руб.)				
		2007	2008	2009	2010	2011
1	Операционная деятельность.	0	0	0	0	8456
2	Увеличение доходности от внедрения ПО «ОМНИС».	15318	17616	30042	36800	43320
3	Приобретение компьютерной и оргтехники, реконструкция связи (стоимость с НДС)		33300	13936	21800	17564
4	Затраты на приобретение «ОМНИС».	2308	3586	2106		
5	Затраты на оплату труда	13 010	14030	14 000	15 000	16300

Строка 1 =  $\phi^+(t) = (2) - (3) - (4) - (5) - (6)$

Ставка рефинансирования в 2008г. составляет 10,75%, прогнозный уровень инфляции, опубликованный МЭРТ РФ на 2008г., составляет 9-10,5% в сценарных условиях развития. Но необходимо учесть, что администрация Ростовской области субсидирует развитие отрасли, поэтому принимаем для расчета норму дисконта  $E = 15\%$  ( $E = 0,15$ ).

Формула для чистого дисконтированного дохода записывается в виде:

$$\text{Эинт} = \sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E)^t}$$

где  $R$  - результаты, достигаемые на  $t$  шаге расчета,

$$\text{ЧДД} = \frac{8456}{1,15} + \frac{0}{1,32} + \frac{0}{1,52} + \frac{0}{1,75} + \frac{0}{2,01} = 4206,9 \text{ тыс. руб.}$$

Из таблицы для потока денежных средств следует, что с учетом дисконтирования срок окупаемости составляет 5 лет от начала внедрения программного комплекса «ОМНИС» и перехода на выставление счетов по бытовому сектору (2010 г.).

В дальнейшем использование «ОМНИС» повлечет за собой увеличение прибыльности компании, и следовательно, возрастание рыночной стоимости компании, без увеличения ее бухгалтерской стоимости.

Исходя из вышеизложенного, возможно сделать вывод, что применение новых информационных технологий, внедрение мощных программных комплексов - интеллектуальной собственности, позволяют создать прогнозируемую, прозрачную и гибкую систему управления компанией, которая обладает высокой скоростью реакции на изменяющиеся внешние условия. Это есть не что иное как увеличение стоимости интеллектуального капитала организации, которое повлечет за собой увеличение рыночной стоимости компании.

#### Библиографический список

1. <http://rao-ees.ru>.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Питер. СПб., 2001.
3. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. <http://intellectualcapital.report.ru>
4. «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», утвержденные Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 N ВК 477.

#### Bibliographical list

1. <http://rao-ees.ru>.
2. Bruking E. Intellectual capital/ Piter. SPB., 2001.
3. Kozirev A.N. The valuation of intellectual property and non-material assets. <http://intellectualcapital.report.ru>
4. "Methodical recommendations for the valuation of effectiveness investment projects.", are asserted by Ministry of economy of RF, by Ministry of finances of RF,

by state committee of RF on building, architectural and housing politics.

21.06.1999 N BK 477.

*Н.С. Чегринцева, Н.Н. Крупина*

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ МОТИВАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА**

### **Аннотация**

Определены приоритетные направления социальной ответственности российского бизнеса с учетом реализуемых национальных проектов. Рассмотрены важнейшие условия, и сформулированы принципы мотивации бизнеса к инициативной и высокозатратной социальной деятельности, позволяющей поддерживать баланс интересов бизнеса, государства и общества. Обсуждено содержание принципа всеобщей связи и соотответствие ценностей, принципа замещения, принципа сочетания коммерческой и социальной целесообразности.

### **Annotation**

They are determined priority directions to social responsibility of the Russian business with account realized national project. They are considered the most important conditions and worded principles to motivations of the business to initiative and high expenses (costs) activity, allowing support the balance an interest business, state and society. The discussed contents of the principles of general relationship and correspondences to valuables principle, of the change principle, the principle of the combination commercial and social practicability.

### **Ключевые слова**

Социальная ответственность бизнеса; национальные проекты; мотивация социальной ответственности; мотивационный механизм; развитие персонала; охрана труда; охрана природы; соответствие ценностей; бюджетное замещение; рациональное потребительское поведение; коммерческая и социальная целесообразность; гарантии интересов.

### **Keywords**

social responsibility of business; national projects; motivation of the social responsibility; motivation mechanism; development of the personal; guard of labour; guard of nature; correspondence to values; budgetary change; rational consumer behavior; commercial and social practicability; warranties interests.

Концепция социальной ответственности бизнеса разрабатывалась в странах со сложившейся рыночной экономикой в течение всего XX века, и цивилизованный бизнес инициативно признал социальные ценности наряду с экономическими, а общество не отвергло идеи коммерческой прибыли [1-3]. В ходе реализации национальных проектов актуальной остаётся проблема финансового обеспечения обязательств

государства и увеличение инвестиционных вложений бизнеса в развитие социальной, региональной инфраструктуры. Цель авторов – привлечь внимание к обсуждению проблемы формирования мотивов социально значимого поведения бизнеса, обозначив главные принципы такой мотивации.

Социально достаточный бизнес – это бизнес, инициативно выходящий из «минимальных рамок самообеспечения»

[4], учитывающий изменяющиеся общественные ожидания и оформляемые в виде национальных проектов обязательства государства [5-6]. Важнейшие направления и требующие решения задачи обобщены в таблице 1.

Масштабы социальной ответственности возрастают последовательно по мере роста ресурсных возможностей. Так, по данным мониторинга социальной ответственности [7], в январе-феврале 2007 года удельный вес вложений в социальную среду для предприятий с выручкой от продаж до 500 млн. руб. достигал 1%; от 500 млн. руб. до 10 млрд. руб. - 3%; свыше 10 млрд. руб. - 9%. Компании, осуществляющие социальные инвестиции, сознательно и расчётливо вкладывают свои ресурсы в развитие общества, ожидая взамен не только ответного общественного признания, но и долгосрочную выгоду для своего бизнеса. Конкретная социальная проблема становится важной, если сформировалась потребность и/или частный интерес (выгода) совершить ка-

кое-либо действие (бизнес-процесс) социального характера. На наш взгляд, именно это условие актуализирует разработку концептуальных основ формирования и развития механизма мотивации потребности социальной ответственности. Социальная стратегия компании исходит из миссии организации, поэтому не может отличаться от общей бизнес-стратегии, от производственной, кадровой и финансовой политики. Бизнес действует как единый организм, все бизнес-функции сводятся воедино, подчиняются одной цели. В частности, существует прямая связь между операционными и непроизводственными инвестициями: первые повышают статус компании, её конкурентоспособность и усиливают инвестиционную привлекательность, вторые – формируют устойчивую среду бизнеса, опосредуют «здоровый» прагматизм [8]. Рыночная стоимость прирастает не только материальными, но и нематериальными активами [9].

Таблица 1. *Приоритетные направления социальной ответственности бизнеса*

Направление	Решаемые задачи	Связь с национальными проектами
1. Развитие персонала	1.1. Профконсультирование, обучение, повышение квалификации, карьера 1.2. Повышение заработной платы 1.3. Предоставление социального пакета, премиальные выплаты	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Повышение уровня и качества жизни</li> <li>▪ Развитие социального партнёрства</li> </ul>
Социальная реструктуризация	1.3. Создание рабочих мест. Текучесть кадров 1.4. Трудоустройство высвобождаемых работников, выходные пособия 1.5. Выплаты и льготы сотрудникам, работающим на условиях полной занятости длительное время	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Развитие социального партнёрства</li> <li>▪ Реформа местного самоуправления</li> </ul>

Продолжение таблицы 1

2. Здоровье, охрана и безопасность труда	2.1. Развитие систем охраны и безопасности труда, улучшение условий и комфортности труда 2.2. Организация и оплата медицинского обслуживания работников и членов их семей, лечения, отдыха и досуга 2.3. Поддержка материнства и детства	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Развитие здравоохранения</li> <li>▪ Развитие социального партнерства</li> <li>▪ Демографическая программа</li> </ul>
4. Развитие региональной инфраструктуры	4.1. Финансовая поддержка объектов ЖКХ, культурно-исторического и спортивно-образовательного значения 4.2. Финансирование социально значимых мероприятий и исследований 4.3. Благотворительные акции 4.4. Участие в строительстве жилья 4.5. Поддержка социально не защищённых слоёв населения, обязательства, связанные с пенсионным планом	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Реформа ЖКХ</li> <li>▪ «Доступное жильё»</li> <li>▪ Поддержка сельского хозяйства и развитие отраслей АПК</li> <li>▪ Демографическая программа</li> </ul>
5. Природоохранная деятельность	5.1. Экологизация производства и стратегия постоянного экологического улучшения. Реализация стандартов ISO-14000 5.2. Минимизация отходности производства. Утилизация отходов 5.3. Сохранение и восстановление ландшафта территории 5.4. Внедрение оборотного водопользования 5.5. Экологическая сертификация и маркировка продукции 5.6. Экологическое страхование ответственности 5.7. Энергосбережение и энергоэффективность	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Реформа ЖКХ</li> <li>▪ Повышение уровня и качества жизни</li> <li>▪ Содействие реформе местного самоуправления</li> <li>▪ Содействие выполнению международных обязательств</li> </ul>

Любой бизнес-процесс достигает оптимальных проявлений лишь в случае его осуществления на основе эффективного механизма мотивации. Мотивация определяется как внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения какой-либо цели, наличие интереса к такой деятельности, а также совокупных способов инициирования, побуждения такого интереса.

Прагматические мотивы политического участия в жизни общества и выстраивания неконфликтных отношений

с властью рассматриваются бизнесом как базовые и необходимые, утверждают А. Чиркова и С. Шишкин [5], и одновременно обозначают моральные побуждения – «порыв души» (сопереживание), «память о прошлом» (руководители бывших советских предприятий), «делиться надо», «служить отечеству» (патриотизм). Моральная мотивация присутствует в иерархии побуждений, но решающую роль играет оценка риска и прямых потерь от упускаемых возможностей в профильной (операционной) бизнес-деятельности. Так, на-

пример, капиталоемкие экологически лучшие технологии, продукты и другие природоохранные инновации, признаваемые на западе конкурентными преимуществами, в российской экономике становятся барьером в ценовой конкуренции. Природоохранное имущество в меньшей степени способствует увеличению объема производства продукции (и прибыли), но в большей степени обеспечивает выполнение публичной функции – поддержание высокого качества естественной среды жизни.

Мотивация состоит в том, что долгосрочная прибыльная бизнес-деятельность определяется выбором такой её ориентации (миссии), которая прежде всего отвечает мотиву достижения достаточных темпов роста прибыли, позволяющих равнозначно наращивать социальный потенциал предприятия, а признание приоритетными других мотивов может привести к существенному сокращению конкурентных преимуществ. Этот подход отражает сущность предпринимательства как процесса, соединяющего материально-коммерческое и идеально-творческое начала и признающего социально-экологическую ответственность за последствия роста и развития как приоритетную. Необходимо сформулировать методологию развития интерактивных методов стимулирования частных социальных инвестиций. Первым шагом в решении задачи является анализ системообразующих факторов мотивации обеспечения требуемого уровня с делением их на подлежащих внутреннему контролю и государственному регулированию. Вторым шагом – разработка системы государственного мониторинга предприятий по фактору социальной ответственности для целей эффективного управления и протекционизма, поддержки и партнёрства в отношении лучших предпринимателей. Бизнес имеет право на выдвижение встречных требований, на

поиск компромиссных решений, балансирующих разные интересы. Государство нормирует, регламентирует, экономически принуждает, контролирует, осуществляет правосудие. Общество формирует нравственную среду, морально-психологический климат, адекватное потребительское поведение. Бизнес инициативно с максимальным привлечением собственных средств, подкреплённых инструментами государственно-общественного протекционизма, реализует социально значимые инновации.

Механизм, с помощью которого формируются достаточные в краткосрочном периоде внешние воздействия и условия рентабельного производства, определяется как мотивационный. Важное место в нём занимают ожидания и притязания товаропроизводителей, их оценка вероятности наступления определённых последствий и соответствия затраченных усилий полученному результату. Давление со стороны общества и государства не единственный побудительный мотив реализации социальной политики. По мнению А. Чирковой [8, с. 115], «внутренняя мотивация собственников и топ-менеджеров компаний к осуществлению социальной политики включает в себя себя как прагматическую, так и моральную мотивацию. Прагматическая мотивация реализуется в стремлении средствами социальной политики обеспечить воспроизводство необходимых бизнесу кадровых ресурсов, добиться от власти нужных ему политических решений, доступа к ресурсам, желанием сформировать позитивный имидж и общественное мнение. Имеется и достаточно высокая готовность к проведению масштабной социальной политики, хотя это скорее декларируемая, чем реально действующая мотивация».

Одной из основополагающих сторон мотивации является чёткая система методологических принципов, ко-



торая не проработана в полной мере соответствующими концепциями и теориями. Принципы позволяют идти в исследовании и анализе от первичных явлений и их причин к возможным последствиям, имеющим частный и общий характер; учитывать специфические особенности бизнесдеятельности в условиях социализации экономики, более обоснованно формировать стратегию и тактику движения. Авторы делают попытку сформулировать базовые принципы.

1. *Принцип всеобщей связи и ответственности ценностей.* Отражает характер движения, изменения и эволюции общественных отношений, а также внутренних и внешних связей социально-эколого-экономических систем. Объясняет необходимость учёта и изучения содержания всех микропроцессов и сопутствующих затрат на всех стадиях развития социально значимого продукта. Экономическое выживание в длительной перспективе возможно только при воспроизводстве глобальной социально-культурной среды. Как пишет Р. Гринберг [10, с.10], «хотя предприниматель не может нормально функционировать, не получая достаточной прибыли, но он в равной мере не может нормально существовать, если общество обрекается на социальные катаклизмы из-за неудовлетворённости его потребностей, если в стране отсутствуют необходимые кадры работников, если платежеспособный спрос населения недостаточен...». В равной мере это касается последствий неконтролируемого ресурсопотребления и загрязнения окружающей среды. Бизнес в большей степени требует применения на практике заявленного экономического механизма рационального природопользования. Реализация принципа обеспечивает соблюдение жизненно важных интересов личности, общества, государства в устойчивом развитии. Социально востребованная хозяйствен-

ная (техногенная) деятельность есть естественно обусловленная, неотделимая от природных систем форма движения и обмена вещества, энергии, информации. Усилия и ресурсы сосредоточиваются на бизнес-процессах и бизнес-продуктах, которые соответствуют экологическим нормам и требованиям. Доминирует ориентация на долгосрочную перспективу и учёт интересов будущих поколений. Соответствие ценностей означает признание факта изъятия и использования в производственном процессе ассимиляционного потенциала природной среды, необходимости его расширенного воспроизводства (амортизации износа) как главного ресурса (капитала). Устойчивое развитие – единственная объединяющая идея бизнеса в условиях нарастающей конкуренции. Бизнес, социум, рынок, государство, сама человеческая цивилизация ничего не значат вне полноценной, жизнеобеспечивающей, не создающей угрозы здоровью, работоспособности, воспроизводству и существованию нынешних и будущих поколений естественной среды. Масштабное эффективное решение частных экологических задач на отдельно взятых объектах и территориях может привести к суммации позитивных результатов и мультипликации восстановительного природоохранного эффекта. Невозможность создания абсолютно экологически безопасного и безотходного производства, катастрофичность последствий экологических рисков для бизнеса заставляет товаропроизводителей проявлять определенную осторожность и избегать такие бизнес-проекты (продукты), которые могут быть восприняты обществом негативно или могут иметь отрицательные социальные последствия. В свою очередь общество и потребители выражают понимание и готовность признать экологический уровень продукта единственно значимым конкурентным преимуществом и отдать

ему предпочтение. Государство обеспечивает условия, информационную и финансово-экономическую поддержку, государственные заказы экологически достаточным товаропроизводителям-природопользователям в условиях спросовых ограничений и жесткой рыночной конкуренции.

2. *Принцип замещения.* В условиях демократии и рынка государство концентрируется на предоставлении общественных благ [11, 12], выбирая более совершенные технологии их производства (уменьшающие затраты) [13]. По нашему мнению, стимулируя бизнес в развитие внутренней и внешней среды и вовлекая его в решение социально значимых задач, государство имеет возможность определять приоритетное направление та-кой «экономической помощи». Бизнес участвует в удовлетворении потребностей общества двояко: выплачивая налоги и реализуя социальные программы. Государство как главный поставщик социальных услуг делегирует часть своих функций и обязательств (гарантии занятости, условия и охрана труда, природоохранная деятельность и др.), в конечном счете снижает нагрузку на бюджет, то есть замещает немалую часть бюджетных средств ресурсами бизнеса на добровольной и инициативной основе в долгосрочной перспективе. Протекционизм в отношении социально ответственных компаний в форме продуманной системы финансовых привилегий и информационной поддержки может *максимально приблизить уровень предоставления бюджетных услуг к их получателям.* Потенциальные пользователи получают социальные блага одновременно и в масштабах национальной экономики, используется фактор времени, также обеспечивается эффект суммации «социального оздоровления», и в большей степени достигается баланс интересов государства, общества и бизнеса.

Очевидно, что набор инструментов, стимулирующих к формированию, мобилизации, распределению и эффективному использованию социальных денежных фондов предприятий, должен дифференцироваться в зависимости от степени участия компании в реализации национальных проектов (наиболее заметном направлении социальной политики). Сегодня уже существуют различные руководства и стандарты по составлению отчетности, выражающей стратегию устойчивого развития бизнеса [4], что позволяет вводить показатель для оценки достигнутого уровня замещения. На наш взгляд, степень участия предпринимательского сектора в реализации конкретных национальных проектов можно определить как отношение совокупных средств бизнеса, направленных за отчетный период на решение конкретной социально значимой задачи, к соответствующей сумме средств бюджета. Например, по отчетам компаний выявляется объем денежных средств, которые в той или иной форме израсходованы на проведение мероприятий по медицинскому обслуживанию работников, дополнительное медицинское страхование, диспансеризацию, оплату услуг медицинского характера, лечение и отдых в санаториях и т.п. В масштабах страны и субъектов федерации соответствующие данные бюджетов также известны. Появляется возможность качественной оценки и сравнения экономических агентов по показателям «объем средств на медицинское обслуживание в расчёте на одного работника» и соответственно «объем бюджетных средств на медицинское обслуживание одного жителя региона». Такой подход позволит просто и надежно оценить как общий уровень снижения бюджетной нагрузки, так и степень дифференциации участия в реализации проектов бизнеса по регионам, по социальным сегментам и т.п.

3. *Принцип законности.* Соблюдение этого принципа позволяет выстроить систему эффективного надзора и технического регулирования регламентируемых социальноэкологических аспектов производственно-хозяйственной деятельности, а также последующего контроля эффективности использования государственных бюджетных средств и финансовых льгот. Вместе с тем названный принцип означает гарантию соблюдения интересов бизнес-сообщества. Экономика будет развиваться лишь в том случае, если свобода предпринимательства с учетом социального фактора будет ограничиваться разумно только целями безопасности. В начальный период перехода на устойчивое развитие объективно будут преобладать побудительные методы и средства государственного воздействия.

4. *Принцип рационализации потребительского поведения.* Всё больше руководителей, топ-менеджеров, политиков начинают понимать, что задача бизнеса не только повышать доходность корпорации, но и участвовать в формировании высоких общественных стандартов. Развитие в цивилизованном понимании – это не рост потребления, а его оптимизация; в отдельных случаях – «отказ от потребления, например, анабиоз» [11], обеспечение, наряду с прибылью в экономической сфере, устойчивости, надёжности, адаптивности. «Современная западная экономическая модель, – указывают В. Попов и И. Крайнюченко [11, с.188], не решила проблем быстро растущего человечества. Рыночная экономика смогла «накормить» только те страны, которые первыми стали на этот путь... Запад, решив локальную проблему своего благополучия, увеличил диспропорции в уровне жизни всего человечества. Возникла новая глобальная проблема, чреватая мировыми конфликтами «голодного» большинства с благополучным меньшинством». По нашему мнению,

аналогичные диспропорции и угрозы формируются в российском обществе: сохраняется финансовое расслоение как в среде «бюджетников», так и в предпринимательском классе. Необходимо сглаживать и выравнивать уровни дохода различных групп населения (в т.ч. и по регионам). Примеры управляемой консолидации богатых и бедных демонстрируют многие государства Евросоюза. Данный принцип трактуется как требование сдерживать и оптимизировать потребительский бум и сопутствующее ему накопление отходов производства и потребления; воздействовать на механизмы формирования потребительских товарных предпочтений и поведения через специальные культурно-просветительские проекты, программы связей с общественностью, социальную, ценовую, товарно-сбытовую, информационную политику предприятия. Не пассивное следование за потребителем, а формирование «своего» клиента, делового партнера, личности, ориентированной на здоровый образ жизни, гармонизацию отношений с окружающей средой и разностороннее развитие.

5. *Принцип сочетания коммерческой и социальной целесообразности.* Понимается как требование обязательного уравнивания атрибутов функциональной и социально-экологической полезности экономического блага при создании товара высокой потребительской ценности. Реализуется через обеспечение выполнения требований стандартов ИСО-9000 и ИСО-14000. Подразумевает необходимость использования научного подхода в целях достижения согласованности стратегии и конкретных действий с реальными параметрами рыночной среды, сильными сторонами организационно-технического уровня производства и организационной культуры. Означает познание и учет объективных закономерностей, тенденций процесса социализации экономики [14], формирование ад-

ресного управленческого учета и отчетности [4], использование различных вариантов прогнозов, оценок, аудита, информационных систем с целью анализа альтернативных вариантов решения одной и той же проблемы и выбора единственного, обеспечивающего коммерческую выгодность и производственную доступность набора социальных услуг и продуктов. Собственных средств предприятий на обеспечение всего комплекса социально значимых обязательств не хватает, поэтому перераспределение социальной нагрузки и государственный протекционизм в отношении социально ответственного бизнеса оправдан и необходим. Через инструменты организационно экономического механизма социализации бизнеса следует улучшать прежде всего информационные позиции социально ответственных товаропроизводителей. Для чего необходимо определить критерии и нормы социализации и экологизации производства и продукта как конкурентные преимущества. Финансовые льготы и привилегии социально ответственным товаропроизводителям должны быть пропорциональны размеру прибыли, инвестируемой на решение общественно значимых задач, а косвенные меры поддержки - предпринимателям, реинвестирующим часть прибыли в развитие трудового коллектива и решение локальных задач местного сообщества.

У социально ответственного бизнеса нет альтернативы. Современный цивилизованный рынок представляет собой способ отбора и организации форм общественного хозяйствования по критерию сбалансированности и гармонизации интересов государства, бизнеса и общества. Исходя из международных интегральных показателей уровня гармонизации общественного развития [12], конечными ценностями цивилизации определяются сопряженные социальные и экологиче-

ские, а также интегрированные в них политические ценности. Главной проблемой развития российского общества становится нахождение оптимального соотношения между индивидуальными и корпоративными интересами частных собственников, с одной стороны, и заинтересованностью всего общества в цивилизованном развитии, гарантирующем социальную защиту нынешним и будущим гражданам, с другой стороны. По данным социологических исследований Ассоциации менеджеров России [4], 58% респондентов считают социально ответственную деятельность компаний обязательной, а 64% не стали бы покупать продукцию социально безответственных предприятий.

Таким образом, возможность достижения финансово-экономических выгод объективно остаётся самой действенной и общепризнаваемой бизнесом. Достижение коммерческой прибыли и рыночного успеха в текущей перспективе более устойчивое побуждение хозяйствования в сравнении с отдалёнными угрозами её прекращения. *Мотив социально ответственного бизнеса формируется у товаропроизводителя тогда, когда он становится востребованным обществом и рынком конкурентным преимуществом, единственным условием рыночной власти и публичного признания.*

#### **Библиографический список**

1. Davis R. The Meaning and scope of social responsibility. In : Contemporary management. - Issues and viewpoints. - Englewood cliffs, 1974. p. 630.
2. Валентейн С., Нестеров Л. Развитие общества в теории социальных альтернатив. - М.: Наука, 2003. -197 с.
3. Туркин С.В. Социальные инвестиции в бизнесе. - М.: 2002, -147 с.
4. Пикалев А. Компании «нового стандарта». Должна ли корпоративная социальная ответственность стать обяза-

тельной в 2008г.? // Экономика и жизнь, 2007, № 10 (октябрь), с. 24

5. А. Чирикова, С. Шишкин. Власть и бизнес на поле социальной политики: региональная проекция. // Общество и экономика, 2006, № 1, с. 105 – 116.

6. Рукина И. Реализация национальных проектов предполагает мониторинг их эффективности. // Общество и экономика, 2006? № 6, с. 37 – 42.

7. Емельянова Е. Гонка за престижем. // Экономика и жизнь, 2007, № 44 (ноябрь), с. 38.

8. Чирикова А. Бизнес как субъект социальной политики в современной России. // Общество и экономика, 2006, № 9, с. 100-109.

9. Колесникова Л. Предпринимательство: от «максимизации прибыли» к синергии социально экономических систем. // Вопросы экономики, 2001, № 10, с. 40-54.

10. Гринберг Р. Экономическая эффективность предпринимательства и социальная ответственность фирмы. // Общество и экономика, 2006, № 6, с. 9- 15.

11. Попов В., Крайнюченко И. Эволюция человечества и экономика. // Общество и экономика, 2006, № 6, с. 182 – 191.

12. Садков В., Греков И. Об эффективности общественного развития (вопросы методологии страновых измерений). // Общество и экономика, 2006, № 4, с. 163 – 178.

13. Домбровски М. Роль государства в постиндустриальной экономике. // Общество и экономика, 2006, № 5, 116 – 121.

14. Зулкарнай И. Государство как фирма по предоставлению общественных услуг. // Общество и экономика, 2006, № 5, с. 105 – 116.

#### **Bibliographic list**

1. Davis R. The Meaning and scope of social responsibility. In : Contemporary

management. - Issues and viewpoints. - Englewood cliffs, 1974. p. 630.

2. Valenteyn S., Nesterov L. Development society in theories of the social alternatives. M: Science, 2003.- 197 p.

3. Turkin S. V. Social investments in biznese. M: 2002, 147 p.

4. Pikalev A. Companies «new standart» must corporative social responsibility to become to be obigatory in 2008? // Economy and Life, 2007, 10 (october) , 24.

5. Chirikova A, Shishkin S. Power and business on field social politicians regional proekciya // Society and Economy, 2006, №1, p 105-116.

6. Rukina I. Realization national poroject expects monitoring their efficiency // Society and Economy, 2006, №6, p 37- 42.

7. Emeliyanova V. Racing for prestige // Economy and Life, 2007, 44 (november), p 32.

8. Chirikova A. Business as subject of social politicians in modern Russia // Society and Economy, 2006, №9, p 100-109.

9. Kolesnikova L. Enterprise from «maximization arrived» to synergies social economic // Questions of the Economy, 2001, № 10, 45.

10. Grinberg R. Cost-performens enterprise and social responsibility efficiency // Society and Economy, 2006, №6, p 9-15.

11. Popov B., Kraynyuchenko I. Evolution mankind and economie // Society and Economy, 2006, №6, p182-191.

12. Sadkov V., Grekov I. About efficiency of the public development questions to methodologies countryes change) // Society and Economy, 2006, № 4, p163-178..

13. Dombrovski M. Role state in post-industrial economy // Society and Economy, 2006, № 5, p116-121.

14. Zulkarnay I . State as company on granting the public services // Society and Economy, 2006, № 5, p106-116.

## РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ

*Н.В. Назаренко*

### СИСТЕМНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

#### Аннотация

Статья о состоянии здоровья населения как трудновосполнимом ресурсе, который стал в последнее время лимитирующим фактором социально-экономического развития как отдельных территорий, так и всей страны в целом. В центре внимания многокомпонентность загрязнений окружающей среды, вызывающая широкий спектр эффектов на здоровье. Сложившаяся ныне ситуация в этой области требует изменения традиционных подходов. Необходим переход от чисто контрольной деятельности к регулирующим методам надзора, основанным на обновленной правовой базе и разрешительной деятельности. Система управления «медленными», но не менее опасными экологическими процессами, должна быть органично состыкована с управлением безопасностью в области жизнедеятельности человека. Реализация этих целей обеспечивается применением экономических и организационных механизмов, которые направлены, с одной стороны, на поддержание определенного уровня безопасности, а с другой - не препятствуют выпуску необходимого количества продукции и услуг.

#### Annotation

The article about picture of health populations as it is difficult filled resource, which became in recently limiting factor social-economic development both separates territory, and the whole country as a whole. In the highlight different components of the contamination surrounding ambiances, causing broad spectrum effect on health. Established now situation in this area requires change traditional approach. Necessary transition from purely checking activity to adjusting method of the control, founded on updated legal base and permissive activity. The managerial system "slow", but not more dangerous ecological process, must be is well connected with safety management in the field of vital activity of the person. The realization these integer is provided by using economic and organizing mechanism, which are directed, on the one hand, on maintenance determined level to safety, but with other - do not prevent the issue necessary amount to product and services.

#### Ключевые слова

Глобализация, регионализация, здоровье населения, экологическая безопасность, региональный, окружающая среда, опасность, система

#### Key words

Globalization, regionalization, health populations, ecological safety, regional, environment, danger, system.

В структуре национальной безопасности экологическая безопасность личности занимает особое место. Это

обусловлено тем, что все виды безопасности в принципе не могут быть в достаточной степени реализованы без дос-

тижения определенного уровня экологической безопасности каждого индивида. Экологическая безопасность на уровне отдельного индивида представляет собой не только несущую опору для развития всей сложной системы безопасности, но и критерий оценки ее формирования на всех последующих уровнях. Сфера жизнедеятельности человека все более испытывает на себе воздействие двух противоположных тенденций: с одной стороны – глобализации, а с другой – регионализации.

Глобальные изменения экологических детерминант жизнедеятельности человека формируют необходимость «национального выбора в мировом хозяйстве объективно востребованной экологической специализации, чтобы сохранять биосферу для всего человечества на своей территории».<sup>1</sup> При глобальном повышении температуры из-за выбросов CO<sub>2</sub> меняется местный режим распределения осадков, смещаются экологические зоны, растет количество экстремальных метеорологических явлений (наводнений, засух, тайфунов и т.д.)

Лидерами по выбросам CO<sub>2</sub> являются США, РФ и Китай.<sup>2</sup> Однако даже если бы прекратились все выбросы углекислого газа, то его запасы стали бы снижаться очень медленно, поскольку однажды выброшенный CO<sub>2</sub> остается в атмосфере долгое время, и климатические системы реагируют медленно. Эта инерция, встроенная в экосистему, означает, что существует длительный временной лаг между сегодняшним уменьшением содержания углерода и завтрашними климатическими результатами.

<sup>1</sup> Родоман Б. Б. Экологическая специализация России в глобализирующемся мире: «нестандартное решение»? // *Общественные науки и современность*, 2006. - № 2. - С. 78-88.

<sup>2</sup> Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделённом мире, М.2007

В свою очередь система жизнеобеспечения человека имеет конкретные пространственные координаты в рамках определенной территории, с различным уровнем ее хозяйственной освоенности, характером интенсивности потребления ресурсов и уровнем воздействия антропогенных факторов. Регионы в большей степени самостоятельно решают вопросы реализации и использования природных ресурсов, развития и поддержания региональной инфраструктуры, институциональной среды хозяйствования экономического пространства, однако последствия хозяйственного освоения территории выходят за рамки локальной эколого – экономической системы.

Состояние здоровья населения – это трудновосполнимый ресурс, который стал в последнее время лимитирующим фактором социально-экономического развития как отдельных территорий, так и всей страны в целом. Многокомпонентность загрязнений окружающей среды, вызывающая широкий спектр эффектов на здоровье, ставит вопрос выбора информативных индикаторов здоровья для решения некоторых проблем экологии человека и окружающей среды.

В 2006 году общая заболеваемость всего населения Ростовской области в сравнении с 2005 годом выросла на 3,6%, в том числе у детей - на 2,9%, взрослых – на 0,7% и подростков – на 8,4%. Данные о заболеваемости населения на 1000 чел. в Ростовской области с 2000– 2006г. представлены в табл. 1.[1] (см. ниже)

Первичная заболеваемость населения Ростовской области за период 2005-2006гг. выросла на 3,9% и составила 810,2 на 1000 населения, против 779,6 в 2005 году.

По уровню общей заболеваемости по-прежнему на первом месте остаются болезни органов дыхания (40,2%); на 2-м месте – болезни системы крово-

обращения (15,9%); на 3-м месте – болезни мочеполовой системы (11,0%).

Таблица 1 Динамика первичной заболеваемости населения Ростовской области с 2000 – 2006 г.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Все болезни	696,4	697,8	743,8	769,1	776,2	799,6	810,2
болезни органов дыхания	289,6	279,5	281,9	302,8	294,9	310,6	326,5
болезни системы кровообращения	22,6	25,1	29,0	33,0	32,1	35,4	40,1
болезни мочеполовой системы	46,6	52,2	60,0	68,2	75,6	77,1	82,3
новообразования	10,2	10,9	11,8	11,8	12,3	12,1	12,0

В структуре обращаемости взрослого населения по поводу болезней системы кровообращения ведущая роль принадлежит болезням, характеризующимся повышенным кровяным давлением, доля которых составила 35%, на долю ишемической болезни пришлось 23,5%, цереброваскулярные болезни – 19,5%. В целом, основными причинами смерти населения области остаются болезни органов дыхания, органов кровообращения, новообразования и несчастные случаи: отравления и травмы, на долю которых пришлось 80,2% от общего числа умерших.<sup>1</sup>

Степень загрязнения воздуха оценивается посредством индекса загрязнения атмосферы (ИЗА), который рассчитывается по 5 примесям, вносящим наибольший вклад в загрязнение атмосферы. При этом учитывается относительное превышение среднесуточной предельно допустимой концентрации и класс опасности примеси. В соответствии с существующими методами оценки уровень загрязнения атмосферного воздуха определяется следующими

величинами ИЗА: менее 5 – низкий; от 5 до 7 – повышенный; от 7 до 14 – высокий; более 14 – очень высокий.

В 6 городах Ростовской области, где в 2006 году проводились регулярные наблюдения, зафиксирован высокий и очень высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха. Динамика ИЗА по городам Ростовской области с 2002–2006 г. представлена на рис.1. (см. ниже)

Как видно из данных рис.1, для рассматриваемых городов динамика ИЗА находится в диапазоне от повышенного значения (Таганрог, Шахты) до очень высокого (Новочеркасск, Волгодонск, Ростов–на–Дону)

В материалах Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) сказано, что при проникновении взвешенных веществ в органы дыхания человека происходят нарушения системы дыхания и кровообращения. Вдыхаемые частицы влияют как непосредственно на респираторный тракт, так и на другие органы за счет токсического воздействия входящих в состав частиц компонентов. Люди с хроническими нарушениями в легких, с сердечно-сосудистыми заболеваниями, с астмой, частыми простудными заболеваниями, пожилые и дети особенно чувствительны к влиянию мелких взвешен-

<sup>1</sup> По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики Ростовской области — [Электронный ресурс] — <http://www.rdstat.aanet.ru>



ных частиц диаметром менее 10 микрон.

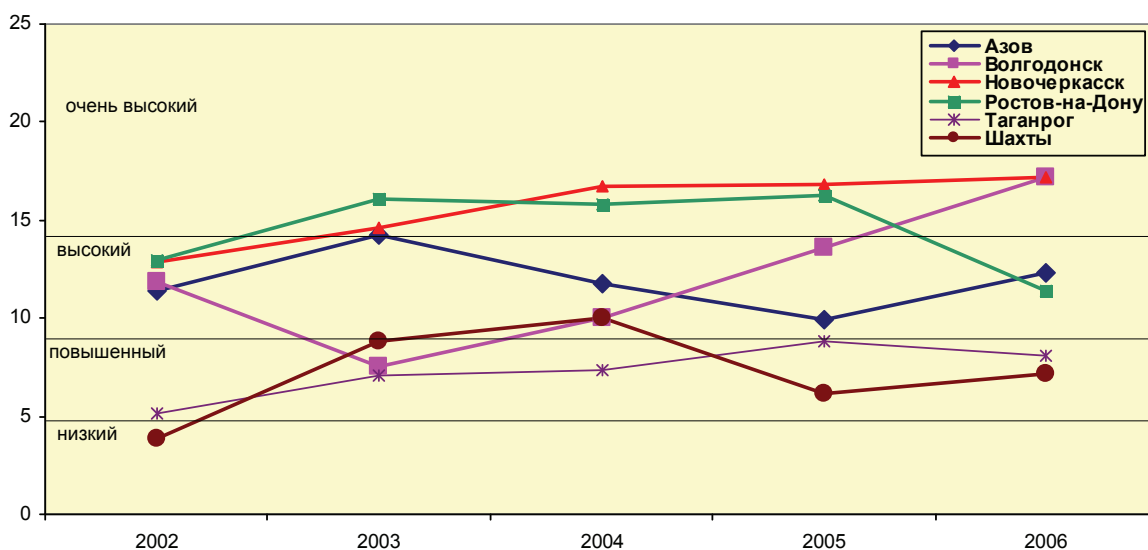


Рис.1 Динамика ИЗА по городам Ростовской области с 2002–2006 г.

(По данным Комитета по охране окружающей среды и природных ресурсов администрации Ростовской области – [Электронный ресурс] – <http://www.doncomeco.ru/>)

Эти частицы составляют 40–70% взвешенных веществ, но измерения концентраций таких частиц в городе не проводятся. По данным Всемирной организации по аллергии и Всемирной организации по иммунопатологии в среднем 40% жителей городов подвержено аллергии, в последние 30 лет заболеваемость аллергией вырастает каждое десятилетие в 2 раза. Хотя причины данного заболевания многочисленны, но не последнее место среди них занимает загрязненность воздуха.

В основе взвешенных веществ образует пыль, именно на загрязненность воздуха жалуется население крупных городов. Динамика выбросов взвешенных веществ по городам Ростовской области в 2006г., представлена нарис.2. (см. ниже).

Среди рассматриваемых городов Ростовской области наблюдается превышение среднероссийских значений (за исключением Волгодонска) В Азове, Таганроге и Шахтах данные значения превышают ПДК (15 мкг/м<sup>3</sup>), наибольшее отклонение от ПДК наблюдается в Шахтах, где запыленность воздуха превышает ПДК в 1,2 раза

В небольших концентрациях диоксид азота приводит к нарушениям дыхания, возникает кашель. ВОЗ рекомендует не превышать 40 мкг/м<sup>3</sup> (ПДК), поскольку выше этого уровня наблюдаются болезненные симптомы у большинства больных и людей с повышенной чувствительностью. Данные по выбросам диоксида азота по городам Ростовской области в 2006г. на рис. 3.(см. ниже).

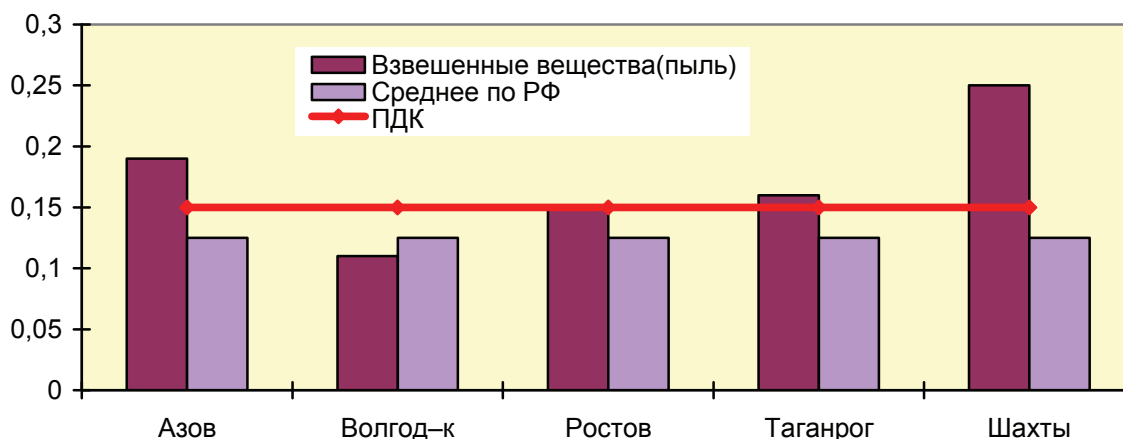


Рис.2. Выбросы взвешенных веществ по городам Ростовской области в 2006 г.  
(По данным Комитета по охране окружающей среды и природных ресурсов администрации Ростовской области – [Электронный ресурс] – <http://www.doncomeco.ru/>)

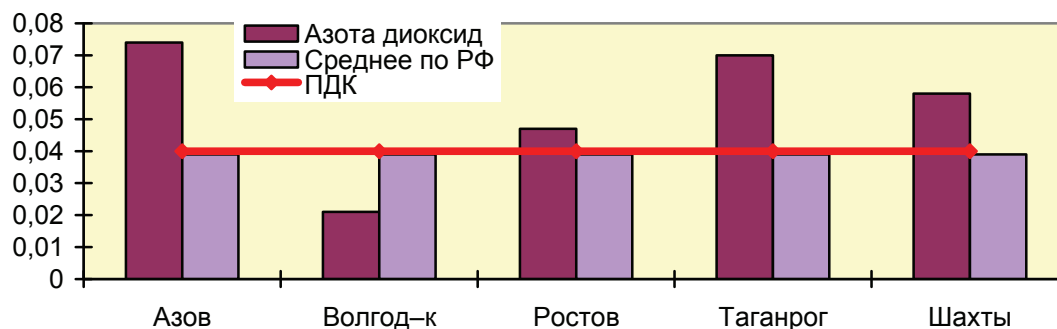


Рис.3 Выбросы диоксида азота по городам Ростовской области в 2006 г.  
(По данным Комитета по охране окружающей среды и природных ресурсов администрации Ростовской области – [Электронный ресурс] – <http://www.doncomeco.ru/>)

В большинстве крупных городов Ростовской области данный показатель превышает ПДК и среднероссийское значение (за исключением Волгодонска – там он в два раза ниже ПДК). В Азове и Таганроге он превышает почти в два раза, в Ростове в 1,2 раза, в Шахтах – в 1,5 раза.

Вдыхаемый в больших количествах оксид углерода, поступает в кровь, уменьшает приток кислорода к тканям,

повышает количество сахара в крови, ослабляет подачу кислорода к сердцу. У здоровых людей этот эффект проявляется в уменьшении способности выносить физические нагрузки. У людей с хроническими болезнями сердца он может воздействовать на всю жизнедеятельность организма. Выбросы оксида углерода по городам Ростовской области в 2006 г., представлены на рис.4

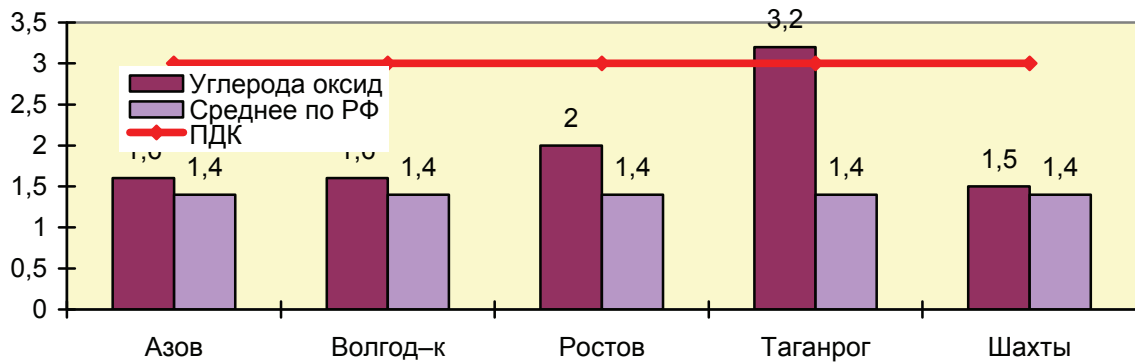


Рис. 4. Выбросы оксида углерода по городам Ростовской области в 2006 г.

(По данным Комитета по охране окружающей среды и природных ресурсов администрации Ростовской области – [Электронный ресурс] – <http://www.doncomeco.ru/>)

Совместный анализ данных о заболеваемости и загрязнении воздуха позволяет сказать, что за пять лет четко заметна связь между числом случаев заболеваемости системы органов кровообращения взрослых и изменением

уровня загрязнения (в показателе ИЗА). При увеличении ИЗА с 7 до 11,6, то есть на 54,6%, число случаев заболеваемости системы кровообращения у взрослых возросло на 39 %.(рис.5)

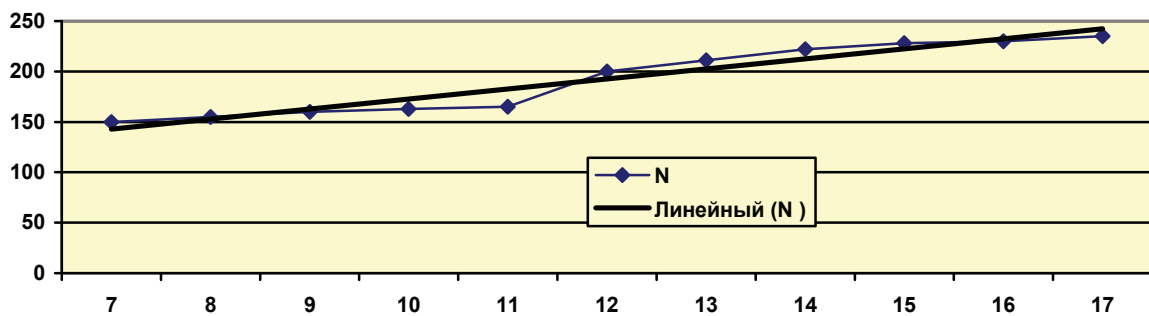


Рис.5. Зависимость между числом случаев заболеваемости системы органов кровообращения взрослых (N) и уровнем загрязнения воздуха(ИЗА) в городах Ростовской области с 2002– 2006 гг.(составлено автором)

Недостаточный контроль за выбросами на мелких временно создаваемых предприятиях и выдача многочисленных разрешений на выбросы предприятиям, из которых каждое в отдельности имеет небольшие выбросы, но вместе дают существенное добавление к суммарным городским выбросам в атмосферу, являются одной из причин создавшейся ситуации.

Сложившаяся ныне ситуация в этой области требует изменения традиционных подходов. Необходим переход

от контрольной деятельности к регулирующим методам надзора, основанным на обновленной правовой базе и разрешенной деятельности. Система управления «медленными», но не менее опасными экологическими процессами должна быть органично состыкована с управлением безопасностью в области жизнедеятельности человека. Реализация этих целей обеспечивается применением экономических и организационных механизмов, которые направлены, с одной стороны, на поддержание опре-

деленного уровня безопасности, а с другой – не препятствуют выпуску необхо-

димого количества продукции и услуг.

*Е.Ю. Тимченко*

## **ВОЗМОЖНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА КАК СРЕДСТВА УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

### **Аннотация**

В представленной статье рассматриваются составляющие факторы такого комплексного показателя, как качество жизни, а также пределы, в которых рынок и маркетинговые мероприятия могут воздействовать на его величину, в том числе на определенной территории.

### **Annotation**

The making factors of such complex parameter, as quality of a life, and limits in which the market and marketing actions can influence its level are considered in submitted article (including the certain territory's features).

### **Ключевые слова**

Качество жизни, территориальный маркетинг, территория, поведение потребителей

### **Key word**

Quality of life, place marketing, territory, consumer behavior

Концепция маркетинга сегодня – это философия рыночного взаимодействия производителей и потребителей товара. Она включает в себя комплекс мер по изучению, прогнозированию, созданию и удовлетворению потребностей покупателей, и одной из её задач является улучшение условий жизни человека и реализации его стремлений и возможностей. Цель современной системы маркетинга – достижение максимальной потребительской удовлетворенности, а не максимально возможного уровня потребления, и для ее достижения требуется тщательное изучение особенностей жизненных условий, материального обеспечения и культурного уровня потенциальных покупателей.

Именно *создание* потребности в уже созданном или проектируемом продукте (услуге), о существовании которого потребитель мог не догадываться (или только мечтать), может стать источником долгосрочной и высокой при-

были для фирмы, с одной стороны, а также средством улучшения качества жизни человека, приобретающего данный товар (услугу), с другой. Так произошло с появлением на рынке персональных компьютеров, мобильных телефонов, услуг экспресс-доставки почты, банковских пластиковых карт и многих других продуктов, которые действительно «стоило придумать». Однако один лишь факт появления на рынке даже очень необходимого большому количеству человек товара, во-первых, не гарантирует его распространения по всему миру, что может быть обусловлено как изначальной специфичностью нового товара (услуги), применимостью только на локальном рынке определенной страны (региона), так и различными барьерами для выхода на рынки других стран; во-вторых, не означает обязательного улучшения качества жизни потребителей данного региона, так как это улучшение зависит от многих факторов.

Далее будут рассмотрены составляющие факторы этого показателя, а также пределы, в которых рынок и маркетинговые мероприятия могут воздействовать на его величину.

*Качество жизни* (англ. - quality of life; нем. - Lebensqualität) – категория, с помощью которой характеризуют существенные обстоятельства жизни населения, определяющие степень достоинства и свободы личности каждого человека. Качество жизни нетождественно уровню жизни, включая и наиболее развернутые виды его определения, поскольку различные экономические показатели дохода выступают только одним из многих (как правило, не менее 5-ти) критериев качества жизни<sup>1</sup>.

Определение и реализация заданного качества жизни ведутся через законодательное введение стандартов (индексов) качества жизни, которые обычно включают три блока комплексных индикаторов.

Первый блок индикаторов качества жизни характеризует здоровье населения и демографическое благополучие, которые оцениваются по уровням рождаемости, продолжительности жизни, естественного воспроизводства.

Второй блок отражает удовлетворенность населения индивидуальными условиями жизни (достаток, жилища, питание, работа и др.), а также социальную удовлетворенность положением дел в государстве (справедливость власти, доступность образования и здравоохранения, безопасность существования, экологическое благополучие). Для их оценки используются социологические опросы представительных выборок из населения. Объективным индикатором крайней неудовлетворенности служит уровень самоубийств.

Третий блок индикаторов оценивает духовное состояние общества.

<sup>1</sup> Крупнов Ю.В. Качество жизни. Статья – 9 января 2005 г. (<http://www.krupnov.ru/pubs/2005/01/09/10178/>)

Уровень духовности определяется по характеру, спектру и числу творческих инициатив, инновационных проектов, а также по частоте нарушений общечеловеческих нравственных заповедей.

Включаемые в блоки индикаторы должны отвечать следующим требованиям:

- отражать наиболее важные социальные параметры, имеющие интегральное значение для общества и отражающие его собственное ощущение себя благополучным или неблагополучным;
- однозначно восприниматься любым гражданином на всей территории страны, объединяя всех единым пониманием;
- обладать достаточной чувствительностью и способностью быстрого реагирования на факторы, изменяющие условия жизнедеятельности;
- иметь доступные для стандартного измерения количественные характеристики, обеспечивающие возможность сравнительной оценки и слежения за динамикой.

Частичным аналогом индекса качества жизни, получившим к настоящему времени распространение и признание, является индекс человеческого развития (ИЧР, human development indicator - HDI) или, в другом переводе, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), применяемый ООН с 1990 года. В числе главных составляющих ИЧР: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень образования населения и реальный среднедушевой валовой внутренний продукт, рассчитанный с учетом паритета покупательной способности национальной валюты.

Максимально возможное значение ИРЧП – 1, минимальное – 0. ИРЧП, равный 1, будет иметь страна, в которой средняя продолжительность жизни равна 85 годам, ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) равен 40,000 долларов США, в ко-

торой 100% взрослого населения являются грамотными, а все, кто достиг соответствующего возраста, посещают начальную или среднюю школу или учатся в высшем или среднем специальном учебном заведении. Ближе всего к этому показателю сегодня находится Норвегия, ИРЧП которой равен 0,944 (по данным за 2001 год). ИРЧП, равный 0, будет иметь страна, в которой средняя продолжительность жизни равна 25 годам, ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) равен 100 долларам США, в которой 100% взрослого населения неграмотны и никто не получает никакого образования. Ближе всего к этой крайности сегодня находится Сьерра-Леоне, ИРЧП которой равен 0,275 (по данным за 2001 год)<sup>1</sup>.

Россия занимает 67 место в списке с индексом ИРЧП = 0,802 (что является довольно высоким показателем, но при этом указанный индекс в России на 2007 год хуже, чем в Белоруссии и Прибалтийских республиках). Индекс стал падать с началом 90-х из-за сокращения ВВП и повышения смертности. В 1992 Россия занимала 52 место, 1995 – 114, в 2005 – 62 с индексом 0,795, в 2006 – 65 с индексом 0,797, в 2007 году – 67 место с индексом 0,802<sup>2</sup>. От ближайших по рейтингу стран Россия отличается очень низкой продолжительностью жизни и очень высоким уровнем образования.

Сравнительный анализ уровня и качества жизни в российских регионах позволил сделать вывод об их асимметричном развитии и сильной социально-экономической дифференциации: одна часть регионов имеет высокие показатели качества жизни (Москва, Тюменская область), другая часть — низкие (Республики Тыва, Ингушетия, Псковская область). Можно также отметить диспропорции в развитии многих регионов

<sup>1</sup> Human Development Report 2007/2008 – United Nations Development Programme, 2007. P 211-237.

<sup>2</sup> Там же

по отдельным составляющим качества жизни. Например, Республика Мордовия, имея неплохие параметры в области образования и здравоохранения, сильно отстает по показателям, характеризующим уровень жизни, а Южный федеральный округ демонстрирует в целом благоприятную демографическую динамику, но прирост населения отмечается в депрессивных регионах, а на экономически развитых территориях продолжается его естественная убыль<sup>3</sup>.

Экономическая глобализация подразумевает в том числе и сокращение негативных общественных явлений: бедности, голода, опасных условий жизни людей, хотя зачастую приводит к обратному эффекту. Несмотря на желание многих народов сохранить специфику национальной культуры и национальных традиций, происходит общая унификация потребностей человека к качеству условий жизни. В условиях рыночной экономики важную роль играет «маркетинговый взгляд» на определенную территорию (регион, город), заключающийся в двух аспектах:

1. Рассмотрение выбранной местности как потенциального *набора ресурсов* (производственных, рекреационных), вовлечение населения в создание новых уникальных товаров и услуг, пользующихся спросом на рынке, дальнейшее социальное развитие территории и вследствие этого – улучшение благосостояния и качества жизни людей, живущих на ней.

2. Рассмотрение территории как особенного *рынка сбыта*, изучение поведения потребителей, выявление уникальных предпочтений. Посредством удовлетворения спроса на блага улучшаются составляющие общего повышения качества жизни.

<sup>3</sup> Емельянов В.В. Южный федеральный округ: современное состояние и проблемы развития / Внешнеэкономические связи. – Сентябрь 2004. Т. 9. № 9. С. 36-44.

Можно выделить три основные группы характеристик территории, которые подлежат объективным рациональным оценкам: экономию, качество и потребительские полезности. Рассмотрим эти характеристики с точки зрения их применения в маркетинговых исследованиях и анализе.

**1.Экономия.** При этом под экономией мы понимаем сокращение любого значимого для потребителя фактора или ресурса: денег, времени, материалов, интеллектуальных ресурсов.

Если речь идет об экономии денег, то это, например, более низкие расходы на проживание и ведение деятельности, более низкие затраты на приобретение территориального продукта, более низкие транспортные расходы при перемещении сырья и готовой продукции, более низкие затраты на охрану окружающей среды и другие расходы проживания и ведения деятельности на территории.

Экономия времени может быть достигнута за счет более быстрого во времени решения административных вопросов, более быстрого нахождения необходимой информации, более быстрой подготовки документов, более быстрой процедуры согласований и принятия решений.

Экономия материалов особенно важна при ведении деятельности на территории: например, специфика физико-химического состава ряда полезных ископаемых предполагает более полное использование породы для переработки и сокращения отходов основного производства.

Экономия интеллектуальных ресурсов чаще всего выражается косвенно: в экономии времени. Например, разработанные шаблоны поведения, схемы действий, методические рекомендации, адресованные частным лицам и предпринимателям, позволяют в первую очередь экономить время и не «изобретать велосипеды», но эти же рекомен-

дуемые к пользованию материалы действительно экономят интеллектуальные ресурсы, оставляя возможность сосредоточиться на более важных и сложных проблемах.

**2.Качество.** Качество – это совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворить установленные и предполагаемые потребности. Отсутствие (потерю) качества можно измерить убытком (издержками), который несет потребитель после приобретения товара или усилиями, направленными на исправление дефектов. Такое определение качества в большей степени подходит для территориального маркетинга. Выбрав «качественную» территорию для проживания и ведения деятельности, человек надеется не только удовлетворить свои потребности, но и не нести потерь в связи с отсутствием качества.

Определение «качества» территории можно осуществить, используя понятие «качество жизни». Безусловно, понятие «качество жизни» – это не только концепция жизни, это еще и система формализованных показателей, способных отразить суть этой категории. Интересной, на наш взгляд, представляется система индикаторов качества жизни населения, согласно которой можно выделить 3 блока показателей: условия жизнедеятельности, уровень жизни, здоровье и репродуктивную деятельность.

Кроме понятия «качество жизни» для характеристики деятельности на территории могут быть использованы и технократические характеристики качества, такие как качество природных ресурсов (рудных материалов), качество древесины, качество водного бассейна (например, для выращивания форели в закрытых водоемах).

**3. Конкретные потребительские полезности территории.** Главное отличие этой группы рациональных характеристик территории состоит в том, что

они отражают значительную индивидуализацию точек зрения потребителей на одну и ту же территорию и территориальный продукт. Конкретные потребительские характеристики территории — это, например, особый статус территории, который дает право на ряд экономических и социальных льгот (северные территории, депрессивные территории), особое месторасположение территории (находится на берегу внешних водоемов, имеет границу с сопредельным государством), компактное проживание представителей определенной национальности, большое сосредоточение объектов науки, образования, культуры и другие характеристики территории.

Разумеется, обеспечение комплекса мер для создания надлежащего каче-

ства жизни населения определенной страны или региона — это задача как государства и представителей власти на местах, так и общества и отдельных людей, потому что инициатива изменений фактически может исходить от любой из сторон, но для эффективного действия должна быть одобрена и поддержана другой.

Многие западные исследователи считают, что конечной целью маркетинговой деятельности является повышение качества жизни общества, а средством ее достижения — применение наиболее индивидуализированных его концепций: территориального, социально-этического, личностного маркетинга.

*А.Х. Хачатрян*

## **МЕЗОУРОВЕНЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СИСТЕМЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

### **Аннотация**

В статье предлагается новое определение понятия конкурентоспособности отрасли, что позволяет теоретически обоснованно подходить к решению проблемы формирования конкурентоспособности на мезоэкономическом уровне хозяйствования.

### **Annotation**

The article introduces a new definition for the conception of branch competitiveness, which allows to approach the problem solution of forming competitiveness at mesoeconomic level of management theoretically substantiated.

### **Ключевые слова**

Конкурентоспособность, отрасль, мезоуровень, мезоконкурентоспособность.

### **Key words**

competitiveness, branch, mesolevel, mesocompetitiveness.

Многоуровневость конкурентоспособности является одним из важнейших свойств данной экономической категории, обусловленных необходимостью теснее увязывать исследование конкурентоспособности с уровнем кон-

курентного поля, на котором она проявляется. Уровни, на которых формируется и исследуется конкурентоспособность, показаны на рисунке.

Традиционными направлениями в изучении конкурентоспособности яв-



ляются конкурентоспособность продукции (услуг), предприятия. Практически неразработанной экономической наукой остаётся конкурентоспособность на мезоэкономическом уровне хозяйствования.

Мезоуровень является наиболее разноплановым по сравнению с другими уровнями конкурентоспособности. Его субъекты достаточно специфичны и условно могут быть разделены на три характерные группы с позиции формирования конкурентоспособности:

1. Корпоративные структуры. Эта группа близко примыкает к субъектам

микроконкурентноспособности в силу схожести подходов к обеспечению конкурентоспособности. В то же время конкурентоспособность здесь имеет элементы агрегированного характера и складывается из конкурентоспособности предприятий-участников объединения и прироста конкурентоспособности, обеспечиваемого синергетическим эффектом взаимодействия. Степень близости группы к субъектам микроконкурентноспособности определяется уровнем «жесткости» организационной формы объединения предприятий.



Рис. Многоуровневость категории «конкурентоспособность»

2. Отрасли (подотрасли), межотраслевые комплексы. Наиболее специфичные представители мезоуровня в вопросах формирования конкурентоспособности представлены агрегированным субъектом со слабыми внутренними связями.

3. Регионы страны. Данная группа очень близка к макроуровню. В силу

этого, некоторые учёные предлагают рассматривать конкурентоспособность региона на уровне макроконкурентоспособности. Однако большинство исследователей всё же склонны считать, что конкурентоспособность региона имеет свои специфические особенности по сравнению с макрокон-

курентноспособностью, обусловленные мезоуровнем её формирования.

Отмеченное обстоятельство свидетельствует о том, что понятие мезокурентноспособности должно иметь характер, отражающий сущность проявления категории «курентноспособность» на разных иерархических уровнях.

Определение мезокурентноспособности базируется на определении экономической категории «курентноспособность». Последнее следует строить с учётом требования отражения в нём совокупности ключевых свойств (характеристик) курентноспособности в целях более полного раскрытия содержания данной экономической категории. «Курентноспособность - это многоуровневое, многоаспектное понятие, характеризующее динамическое, управляемое свойство объекта оценки, определяемое совокупностью курентных преимуществ и слабостей и выраженной в способности выдержать конкуренцию в системе рыночных отношений в рассматриваемый период времени».

Определение мезокурентноспособности сформулировано на базе общего определения категории «курентноспособность» с небольшим уточнением относительно специфики субъекта мезоуровня:

«Мезокурентноспособность – это многоуровневое, многоаспектное понятие, характеризующее динамическое, управляемое свойство агрегированного субъекта мезоуровня, определяемое совокупностью его курентных преимуществ и слабостей и выраженное в способности выдержать конкуренцию в системе рыночных отношений в рассматриваемый период времени», (соответствие параметральным показателям функционирования объекта, требуемым в системе рыночных отношений).

По характеру обеспечения и управления курентноспособностью, корпоративные структуры очень близки к микроуровню. Степень такой близости определяется, главным образом, формой интеграции - «жесткая» или «мягкая». «Жесткая» интеграция в наибольшей мере сближает корпоративные структуры с микроуровнем. Определённое влияние оказывает и вид интеграции: вертикальная, горизонтальная, комбинированная.

Особенностью проявления свойства курентноспособности в рамках корпоративных структур по сравнению с микрокурентноспособностью является наличие двух типов конкуренции:

- Конкуренция между корпоративной структурой и другими участниками рынка;

- Конкуренция в рамках корпоративной структуры между её участниками.

Последняя наиболее характерна для горизонтальной интеграции и обеспечивает специфические условия проявления курентноспособности корпоративных структур.

Мезоуровневые особенности формирования курентноспособности корпоративных структур проявляются и в её агрегированном характере:

Курентноспособность корпоративной структуры определяется совокупностью курентных преимуществ (или слабостей), обусловленных синергетическим эффектом (положительным или отрицательным) их взаимодействия.

В целом определение курентноспособности корпоративных структур может быть построено на основе определения микрокурентноспособности. При этом курентноспособность корпоративной структуры следует рассматривать как некоторое агрегированное свойство, а «совокупность курентных преимуществ и слабостей» расширяется за счёт дополнительных

компонентов, связанных с синергией взаимодействия.

Говоря о прикладных аспектах данной проблемы, основное внимание следует уделить проблеме конкурентоспособности отрасли в контексте того, что она в рамках страны на международном уровне достигается или, наоборот, теряется в отдельных отраслях экономики.

Анализ определений конкурентоспособности отрасли в современной России позволил условно разделить их на три группы:

1) Построенные на основе определений конкурентоспособности страны, с учетом специфических отраслевых особенностей;

2) Построенные по аналогии с определениями конкурентоспособности предприятия, как составляющего элемента конкурентоспособности отрасли;

3) Построенные с использованием оригинальных подходов с целью результативной стратегии развития.

Многие определения конкурентоспособности отрасли базируются на основных методических и подходах, используемых при формировании понятия «конкурентоспособность страны», в частности:

- Подход, определяющий главной целью обеспечение конкурентоспособности – повышение уровня жизни населения на основе роста заработной платы и доходов. Например, определение И.Мацокиной: «Конкурентоспособность отраслей определяется их способностью генерировать доходы и заработную плату, наращивать экспортные поставки»;<sup>1</sup>

- Подход к определению конкурентоспособности на основе критериев успешного функционирования хозяйственной системы – показателей темпов экономического роста и экспортной

экспансии страны. Например, конкурентоспособность отрасли «есть способность к устойчивому росту данной агрегированной группы в условиях внутренней и внешней конкуренции».

В литературе встречаются оригинальные подходы к определению конкурентоспособности отрасли. Например, определение Е.А.Горбашко: «Под конкурентоспособностью отрасли понимается степень её готовности к конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках страны. Конкурентоспособность отрасли, наряду с традиционными показателями эффективности, характеризуется степенью её динамичности и жизнеспособности при различных вариантах прогноза экономического развития страны и мировой экономики».<sup>2</sup> В данном определении конкурентоспособность отрасли рассматривается как готовность к конкурентной борьбе, тем самым прослеживается связь конкурентоспособности с категорией «конкуренция». При этом подчёркивается, что отрасль должна быть готова к конкурентной борьбе не только на внешнем, но и на внутреннем рынках (со стороны импорта). В определении указывается на критерии оценки конкурентоспособности – это показатели эффективности, динамичности и жизнестойкости; а также на влияние факторов макросреды.

Результаты анализа определений конкурентоспособности отрасли показали, что общим их недостатком является неполнота учёта ключевых характеристик, раскрывающих сущность категории «конкурентоспособность». Причём, степень проявления этого недостатка не зависит от того, к какой из выделенных условных групп относится конкретное определение.

В большинстве определений конкурентоспособность отрасли рас-

<sup>1</sup> Мацокина И. Формат успеха в конкурентной борьбе // «Дело. Восток + Запад». 2000. №10. С. 12-13.

<sup>2</sup> Горбашко Е.А. Управление качеством и конкурентоспособностью. – СПб.: Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2001.- 233с.

считается по отношению к внешнему рынку. Некоторые учёные прямо или косвенно указывают на то, что конкурентоспособность отрасли может проявляться не только на внешнем, но и на внутреннем рынке (по отношению к импорту).

В существующих определениях конкурентоспособность отрасли рассматривается и относительно товарных рынков. В то же время в условиях обострения конкуренции на рынках капитала повышается значимость конкурентоспособности отрасли и на рынке инвестиционных ресурсов. Ввиду того, что трудовые ресурсы являются ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности отрасли, возможно рассмотрение конкурентоспособности отрасли и относительно рынка труда. Конкурентоспособность отрасли на рынках труда и капитала может определяться по отношению к национальному и региональному рынку. Конкурентоспособность отрасли на рынке капитала проявляется и по отношению к мировому рынку. Речь идёт о привлечении иностранных инвестиций в развитие отрасли.

Отрасль является субъектом мезоуровня, поэтому определение её конкурентоспособности только с использованием подходов, характерных для макроконкурентоспособности или микроконкурентоспособности, на мой взгляд неприемлемо. Специфика отрасли, как промежуточного субъекта между микро- и макроуровнями, обуславливает необходимость отражения в определении конкурентоспособности отрасли сочетания, взаимосвязи ключевых компонентов определений макро- и микроконкурентоспособности. С одной стороны, отрасль как агрегированный субъект мезоуровня должна обеспечивать реализацию основных целей формирования конкурентоспособности страны. Как уже отмечалось выше, большинство определений конкуренто-

способности страны основано на том, что главной целью обеспечения конкурентоспособности на макроуровне является повышения качества жизненных стандартов на основе роста реальных доходов граждан. С другой стороны, следует учитывать, что конкурентоспособность отрасли, в первую очередь, определяется конкурентоспособностью предприятий отрасли и эффективностью механизма управления отраслью.

Конкурентоспособность отрасли является агрегированным показателем конкурентоспособности совокупности отраслевых предприятий и институциональных структур управления отраслью. С учетом этих положений предлагается следующее определение конкурентоспособности отрасли: «Конкурентоспособность отрасли – это многоаспектное понятие, характеризующее динамическое, управляемое свойство отрасли как агрегированного субъекта мезоуровня, определяемое совокупностью конкурентных преимуществ и слабостей (в том числе формируемых факторами макросреды), и выраженное в способности выдержать конкуренцию в рассматриваемый период времени на внутреннем и внешнем рынках товаров, капитала и труда.

Определение конкурентоспособности отрасли может быть использовано и для межотраслевых комплексов. Данное предположение предопределяет формирование так называемых полюсов роста. Западные экономисты показали, что в качестве полюсов роста можно рассматривать не только совокупности предприятий лидирующих отраслей, но и конкретные территории (населенные пункты), выполняющие в экономике страны или региона функцию источника инноваций и прогресса. По их определению, региональный полюс роста представляет собой набор развивающихся и расширяющихся отраслей, размещенных в урбанизированной зоне и способных вызывать дальнейшее разви-

тие экономической деятельности во всей зоне своего влияния. Таким образом, полюс роста можно трактовать как географическую агломерацию экономической активности или как совокупность городов, располагающих комплексом быстро развивающихся производств.

Теоретические положения о полюсах развития используются во многих странах при разработке стратегий пространственного экономического развития. При этом идеи поляризованного развития по-разному приспособляются, когда речь идет о хозяйственно освоенных регионах или о новых регионах хозяйственного освоения. В первом случае поляризация происходит в результате модернизации и реструктуризации промышленных и аграрных регионов, создания в них передовых (инновационных) производств вместе с объектами современной производственной и социальной инфраструктуры. Такой подход применялся во Франции, Нидерландах, Великобритании, Германии и других странах с достаточно высокой эффективностью. Получившая широкое признание теория «полюсов роста» усиливает теорию «центральных мест» В. Кристаллера, используя более современные достижения экономической науки (в частности, метод “затраты — выпуск” В. Леонтьева). Вместе с тем, она во многом соприкасается с теорией производственно-территориальных комплексов Н.Н. Колосовского.<sup>1</sup>

Во втором случае наиболее характерными полюсами роста становятся промышленные узлы и особенно территориально-производственные комплексы (ТПК), которые позволяют комплексно осваивать природные ресурсы, создавая технологическую цепочку производств вместе с объектами инфраструктуры. Основной экономический

эффект достигается благодаря концентрации и агломерации.

Теория формирования территориально-производственных комплексов в новых регионах детально разработана учеными новосибирской школы.<sup>2</sup> Эта теория использует математическое моделирование структуры, размещения и динамики ТПК. Она предполагает активное организационное и экономическое участие государства в создании ТПК посредством программно-целевого планирования и управления. В современной практике пространственного экономического развития идеи полюсов роста реализуются в создании свободных экономических зон, технополисов, технопарков. Принцип функциональной дифференциации экономического пространства используется также в теориях (концепциях) взаимодействия центра (ядра) и периферии.

Представленная систематизация понятийного аппарата в области мезо-конкурентоспособности позволит теоретически обоснованно подходить к решению проблемы формирования конкурентоспособности на мезоэкономическом уровне хозяйствования.

#### Библиографический список

1. Агеева Н.Г. Справочник по конкуренции и конкурентоспособности. — Курган: Изд-во Кург. гос. ун-та, 2002. — 120с.
2. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков; Гос. ун-т упр., Национальный фонд подготовки кадров. — М.: Новости, 2000. — 254с.
3. Горбашко Е.А. Управление качеством и конкурентоспособностью. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. — 233с.
4. Еленева Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий, — М.: «Янус», 2001. — 296с.

<sup>2</sup> Прогнозирование перспектив развития промышленности в регионах России: сб. науч. тр. / под ред. Ягольнищера М.А., Соколова В.М. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. - 302с

<sup>1</sup> Н.Н. Колосовский Теория экономического районирования, М., 1969

5.Мацокина И. Формат успеха в конкурентной борьбе // «Дело. Восток + Запад». 2000.№10.С. 12-13.

#### **Bibliographic list**

1.Ageeva N.G. Reference book on Competition and Competitiveness. - Kurgan: Kurgan State University Publishing House, 2002. - 120 p.  
2.Azoev G.L. Competitive Advantages of the Firm / G.L.Azoev, A.P.Chelenkov; State Management

University, National Personnel Training Fund. - M: Novosti, 2000. - 254 p.

3.Gorbashko E.A. Quality and Competitiveness Managing. - St. Petersburg:StPSUEF,2001.-233p.

4.Eleneva Y.Y. Competitiveness Ensurance of Plant Facilities, - M.: "Yanus",2001.-296 p.

5.Matsokina I. The Success Format in the Competitive Struggle // "Business. East + West". 2000. №10. p. 12-13.

*Е.С.Прокопенко*

### **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДСИСТЕМ РЕГИОНА**

#### **Аннотация**

На современном этапе развития отечественной экономики ключевым звеном усиления рыночных позиций страны является соответствие высшим стандартам мирового технологического уровня, а это предполагает и соответствующие направления развития. Переход экономики на инновационный путь развития является общепризнанно прерогативным и задает целевые ориентиры для промышленной и социальной политики страны. Совершенно очевидно, что реального успеха при напряженной рыночной конкуренции можно добиться лишь на основе эффективного использования инноваций.

#### **Annotation**

At the present stage of development of the Russian economy the main power of strengthening of market positions of the country is it's conformity to the maximum standards of a world technological level, and it assumes and corresponding direction of development. Transition of economy to the innovative way of development is conventional primary task and sets target reference points for industrial and social policy

It is abundantly clear, that the real success at the intense market competition can be achieved only on the basis of an effective utilization of innovations.

#### **Ключевые слова**

Инновации, инновационный процесс, инновационная система, конкурентоспособность, интернационализация.

#### **Keywords**

Innovations, innovative process, innovative system, competitiveness, internationalization.

Для динамичного развития любой экономической системы необходима инновационная деятельность, обеспечивающая высокий уровень ее конкурентоспособности. Степень развития инновационной сферы формирует базис для устойчивого экономического разви-

тия. Инновационная система позволяет повысить интенсивность роста экономики за счет использования в хозяйственной практике результатов научнотехнической и инновационной деятельности.

Современные условия развития нашего общества определяют значимость инновационной деятельности, ее активизации, что требует фундаментальных изменений в структуре общественного производства, образования и качественного уровня человеческих ресурсов. Особую значимость приобретает вектор развития, базирующийся на знаниях и информации. С учетом этого идет существенное преобразование отечественных институциональных условий ведения бизнеса, формируется соответствующий благоприятный инновационный климат, изменяется подход к использованию информационных и коммуникационных технологий как в области воспроизводства знаний, так и в отраслях, использующих нововведения.

Несмотря на многочисленные исследования теоретических и практических аспектов формирования инновационной системы, отдельных ее элементов, в отечественной экономической науке не сложился целостный подход к определению структуры, целей и направленности развития инновационной системы с позиции влияния на динамику развития экономической системы, повышения ее конкурентоспособности, ни на уровне страны, ни на региональном уровне.

Среди экономистов нет единого, четкого представления относительно факторов, наиболее сильно коррелирующих с темпами экономического роста. В большинстве случаев к таким факторам относят: либо капитал, труд, природные ресурсы, либо несколько увеличивают их число, добавляя к перечисленным человеческий капитал, технологию, нововведения и так далее. Понимание инновационного процесса и факторов, его определяющих, постепенно преобразуется и концентрируется в понятии инновационной системы.

Эмпирические исследования, в которых давалась сравнительная характеристика инновационной деятельности

в развитых странах, показали, что появление инноваций, их развитие и рост производительности зависят не только от научно исследовательских опытно-конструкторских работ (НИОКР), но также и от большого числа других факторов. Это, в частности, зависит и от перехода к информационному обществу, к экономике инновационного типа. Экономическое развитие, основой которого являются инновации, определяют следующие взаимосвязанные детерминанты:

1. Преобразование науки в непосредственную производительную силу;
2. Изменение структуры производства, возрастание доли наукоемких производств, сферы информации и услуг в составе ВВП;
3. Возникновение и развитие принципиально новой техники и технологий, основанных на информатике, образование информационно коммуникационных сетей;
4. Изменение потребностей и качества человеческого капитала;
5. Приоритеты мирового рынка;
6. Всеобщая взаимозависимость экономик;
7. Рост производительности труда;
8. Политика транснациональных экономических структур.

На данный момент одним из условий устойчивого роста экономики выступает ее конкурентоспособность, определяемая тщательно продуманной стратегией оптимизации структуры и учетом долгосрочной перспективы развития. Конкуренция определяется такими показателями: технико-экономическими показателями и новизной товаров и услуг.

К наиболее ярко выраженным достоинствам инноваций, как фактора повышения конкурентоспособности, можно отнести следующие:

- использование современных технологий, являющееся, необходимым и важ-

ным условием высокого качества продукции и услуг;

- обеспечение уникальности конкурентных преимуществ субъектов экономических отношений в условиях перехода от статичной конкуренции к динамичной;
- инновационный процесс, не заканчивающийся на стадии внедрения, а продолжающийся и после нее; инновационные технологии открывают новые рынки и области применения.

Аспект достижения конкурентоспособности НТП заключается не только в использовании новых форм организации производства, в развитии промышленности и науки, но и в эффективности осуществления всего инновационного процесса. К основным характеристикам инновационного процесса следует отнести его многогранность и непрерывность. Инновационное развитие экономической системы определяется, с одной стороны, необходимостью успешного существования в высококонкурентной среде, с другой, развитием НТП. Способность системы эффективно реагировать на быстроизменяющиеся условия окружающей среды и будет определять ее уровень конкурентоспособности. Инновационная деятельность выступает как инструмент обеспечения адаптивности системы, является поддерживающим средством, обеспечивающим повышение уровня конкурентоспособности.

Указанные тенденции являются актуальными как в общем для России, так и для нашего региона, в частности, поскольку укрепление позиций на рынке без форсированного развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей представляется ограниченным. Выполнение задачи высоких темпов роста без структурных сдвигов в экономике дает снижение конкурентоспособности, вытеснение с рынка, что приводит к невозможности реализации современных стандартов для жизни населения.

Важнейшим условием формирования инновационной экономики является зрелость и устойчивость институтов, регулирующих инновационную среду, наличие эффективной инновационной инфраструктуры, высокая инновационная активность на всех уровнях управления.

Рассмотрим основные тенденции развития инновационной экономики:

1. Движущей силой экономического роста в большинстве стран стали услуги по продвижению высоких технологий, внедрению инноваций в промышленность. Конкурентоспособность компании уже определяется не просто конкурентоспособностью выпускаемой им продукции, а совокупностью продукции и пакета услуг.

2. Одним из факторов, оказывающих существенное влияние на объем инвестиций в НИОКР, является экономическая динамика как региона, так и страны, мира в целом. Например, в результате спада в экономике США в целом инвестиции в исследования и разработки снизились с 2,28% до 2,26% ВВП.

3. опережение темпа роста инвестиций в знания, измеряемые затратами на НИОКР и высшее образование, по сравнению с инвестициями в основные фонды.

4. Развитые страны испытывают все возрастающую конкуренцию со стороны стран с развивающейся экономикой и проводят политику захвата пока еще свободных рыночных ниш путем выпуска более сложной и качественной продукции или формируя новые наукоемкие отрасли на базе достижений пограничных направлений науки.

5. Усиливается тенденция интернационализации НИОКР и аутсорсинг инноваций.

6. Технологическое лидерство выступает как ключевое конкурентное преимущество и служит основой успешного продвижения транс национа-



нальных компаний (ТНК) на зарубежные рынки. ТНК создают новые исследовательские центры, приобретают доступ к зарубежным лабораториям путем слияния и приобретения национальных компаний. Активно разрабатываются разнообразные формы межфирменного сотрудничества, например, стратегические альянсы, создаваемые между конкурирующими фирмами.

В процессе интернационализации НИОКР участвует лишь небольшое число развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В то же время тот факт, что некоторые из них сегодня считаются привлекательными для проведения высокосложных НИОКР, свидетельствует о том, что страны могут создать потенциал, необходимый для подключения к глобальным системам НИОКР ТНК. В частности, на РФ приходится 7% зарубежных НИОКР, в то время как на долю США – 58,8%. Однако, по опросам ведущих ТНК, Россия в перспективе рассматривается как наиболее привлекательная страна для осуществления научных исследований.

Процессы интернационализации научных исследований, формирования единого научно-технического пространства обуславливают использование модели аутсорсинга в инновационной сфере. Практически все крупные производители высокотехнологичного оборудования сами не производят своих изделий полностью.

В зарубежной научной литературе часто проводится различие между ролью крупных, средних и малых предприятий, выступающих субъектами инновационной экономики. Опыт многих стран доказывает, что малые и средние предприятия более чутко реагируют на изменяющиеся требования внешней среды и склонны к инновациям. Кроме того преимущество малого инновационного бизнеса заключается в том, что он быстро доводит научно-техническую разработку до внедрения. Вместе с тем

за рубежом ключевым звеном в создании инноваций остается крупный бизнес. Это связано с тем, что крупные высокотехнологичные фирмы в большей степени способны брать на себя масштабные финансовые и технологические риски инвестиций в новые технологии. Свыше 20 американских компаний имеют годовые научные бюджеты превышающие 1 млрд. дол. В связи с чем можно сделать вывод о необходимости гармоничного развития всех секторов экономики, без так называемых «перекосов», наблюдавшихся как в за рубежом, так и у нас.

Формирование экономики инновационного типа требует создания соответствующих институциональных структур, обеспечивающих ее развитие. В общем случае институциональную основу экономики инновационного типа определяют как инновационную систему, создание которой является начальной стадией построения инновационного общества.

Исходя из ранее обозначенных современных тенденций экономического роста и характерных особенностей инновационной экономики, сформулируем Основные требования к инновационной системе:

1. Инновационная система должна обладать достаточной устойчивостью и самодостаточностью, позволяющими ей нормально функционировать в условиях возможной дестабилизации экономической ситуации. Устойчивость следует рассматривать как способность экономической системы к саморазвитию за счет внутренних ресурсов вне зависимости от воздействия внешних условий.

2. Инновационная система должна обеспечивать устойчивый экономический рост и конкурентоспособность экономики за счет использования интеллектуального капитала.

3. Инновационная система должна соответствовать тенденциям

развития мирового рынка, обладать способностью взаимодействия и интегрирования в инновационные системы более высокого уровня.

4. Инновационная система рассматривается как один из инструментов выравнивания социально-экономического развития регионов внутри экономической системы.

Общий эффект действия и взаимодействия элементов инновационной среды пока еще недостаточен, чтобы обеспечить необходимые темпы роста и результаты инновационных процессов, отражающимся в таких показателях как: доля производимой инновационной продукции; доля продукции, ориентированной на экспорт и конкурентоспособной на мировых рынках; уровень коммерциализации результатов исследований и разработок; уровень капитализации интеллектуальных ресурсов региона; доля продукции малых и средних предприятий в ВВП, характерных для ряда развитых и развивающихся стран (США, Канада, Япония, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Южная Корея, Китай, Индия и некоторые другие).

Барьеры и проблемы инновационного развития в совокупности определяют главную системную проблему: темп развития, структура и научно-технический уровень исследований и разработок научной сферы не отвечают потребностям развития экономики, её структурной перестройки и повышения конкурентоспособности; при этом предлагаемые разработки и проекты не находят спроса на инновационном рынке и практического применения в экономике из-за дисбаланса звеньев научно-инновационного комплекса и низкой восприимчивости к инновациям предприятий и организаций.

Решение этой системной проблемы, как показывает зарубежный и отечественный опыт, возможно лишь посредством грамотного проведения

политики развития региона, с четкой расстановкой акцентов на институциональные изменения как самой экономической системы так и элементов взаимодействующей с ней.

#### **Библиографический список**

- 1.Кортков С.И. Процессный подход к управлению инновационной деятельностью на территории // Инновационная экономика. – 2004 – № 5. – С. 53-55.
- 2.Кузнецов С.А. Инновации как жизненная сила [текст] // Инвестиции в Приволжском федеральном округе. – АГРО. – Москва. – 2005. – № 1.– С. 40-42.
- 3.Никонов Н.К. Инновации – экономике региона [текст] / Н. Никонов // Инвестиции в Приволжском федеральном округе. – Феникс. – Москва. – 2005. – № 1.– С. 43-50.
- 4.Федюнин И.Р. Россия в рейтинге конкурентоспособности //Южный федеральный округ. – Финансы и статистика. – 2003. – № 42. – С. 34-52.
- 5.Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры // Инновации. – 2005. – № 2. – С. 24-33.
- 6.Щемелев А.Н. Концепция и моделирование стратегического учета инноваций. – Ростиздат – Ростов-на-Дону – 2002. – С. 84-107.
- 7.Яковец Ю.В. Прогноз инновационного развития России на период до 2050 года с учетом мировых тенденций // Инновации. – 2005. – № 1. – С. 31-52.

#### **Bibliographical list**

- 1.Kortov S.I., Process approach to management of innovative activity on territory//Innovations economy- 2004 - № 5. - p. 53-55.
- 2.Kuznetcov S.A., Innovations like vital force (text)//Investments in Privolschskiy federal district - AGRO-2005. - № 1.- p. 40-42.
- 3.Nikonov N.K., Innovations in region economy (text) /N.Nikonov/ Investments in Privolschskiy federal dis-

trict — Pheniks - Moskow - 2005- №1.- p. 43-50.

4. Phedunin I.R. Russia in rating of competitiveness // South Federal district - Finance and statistics-2003. - № 42. - p. 34-52.

5. Shpelev G.V., Problems of development in innovation infrastructure // Innovations- 2005. - № 2. -

p. 24-33.

6. Shemelev A.N., Concepts and modeling of strategy account of innovations - Roslzdat-2002. - p. 84-107.

7. Yakovec U.V., Forecast of innovation development Russia before 2050 year with influence of world trends // Innovations-2005.-№1.-p.31-52.

*И.А. Белокопытов*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА**

### **Аннотация**

В статье исследуются проблемы методического обеспечения инвестиционной привлекательности отраслей промышленности региона. Предлагаются направления совершенствования экономико-статистической оценки инвестиционной привлекательности. Проводится апробация методики на примере отраслей промышленности Ростовской области. Статья содержит причины и тенденции изменения инвестиционной привлекательности отраслей промышленности региона.

### **Annotation**

The article contains the analysis of the problems of methodical provision of investment attractiveness of regional branches of industry. The ways of improvement of economico-statistical calculation of investment attractiveness are suggested. Approbation of the method is carried out by the example of Rostov Region industries. The article contains the reasons and tendencies of change of investment attractiveness of regional industries.

### **Ключевые слова**

Алгоритм, анализ, детализация, инвестиционный, климат, методика, отрасль, отрасль промышленности, оценка, показатель, привлекательность, промышленность, экономико-статистический

### **Keywords**

Algorithm, analysis, working out in detail, investment, climate, method(s), branch, industry, calculation, index, attractiveness, region, economico-statistician, industry регион

В последнее десятилетие наибольшую актуальность для реального сектора экономики приобрёл вопрос привлечения инвестиционных средств и в связи с этим механизма оценки инвестиционной привлекательности отраслей региона. Данный вид оценки производится наряду, а зачастую и в первую очередь, с анализом благоприятности регионального инвестиционного клима-

та по сравнению с условиями регионов-конкурентов. В большинстве случаев инвестор имеет определённые наработки или конкретные решения в определённой сфере экономической деятельности и им уже решён вопрос об отрасли, в которой будет осуществляться проект. В таком случае ему предстоит выбор региона или территориального образования, в наибольшей степени

удовлетворяющего специфике реализации инвестиционного проекта. Однако в последнее время происходят процессы диверсификации производства, и тогда ключевое значение приобретает процесс выбора не региона, а отрасли приложения капитала. Не исключён и такой вариант, когда инвестор выбирает такую отраслевую специализацию проекта, при которой он по каким-либо причинам может быть реализован только в одном заранее определённом регионе. Поэтому, суммируя всё сказанное выше, подчеркнём, что для инвестора могут быть приемлемы три варианта ситуации:

1) анализ инвестиционного климата регионов происходит параллельно с оценкой инвестиционной привлекательности отрасли;

2) инвестиционный климат региона анализируется в первую очередь, а инвестиционная привлекательность отрасли – во вторую;

3) вначале происходит оценка инвестиционной привлекательности отрасли, а впоследствии – анализ степени благоприятности инвестиционного климата территории, на которой планируется расположить производство.

Очевидно, что в любом случае инвестор оценивает инвестиционную привлекательность отрасли, под которой следует понимать обобщающую характеристику отдельных отраслей (видов экономической деятельности) с позиций перспективности их развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционного риска [1, С. 154].

Исходя из анализа существующих методик оценки инвестиционной привлекательности отраслей экономики следует отметить, что все они, так или иначе имеющие экономическую сущность, делают свои выводы о степени инвестиционной привлекательности отрасли на основе расчёта изменений в отраслевой структуре инвестиций [2, 3, 9, 10].

Предлагаемая в данной статье методика комплексной экономико-статистической оценки инвестиционной привлекательности отраслей экономики имеет следующие отличительные особенности:

- полностью соответствует сущности определения инвестиционной привлекательности отрасли и предполагает её количественную оценку;

- основана на трёхуровневой системе экономико-статистических показателей, разбитых на 2 блока: специфические (12 показателей) и неспецифические (19 показателей);

- не выделяет показателей потенциала, некоммерческого риска и активности, а использует показатели, целостно отражающие все указанные составляющие инвестиционной привлекательности отраслей;

- основана на использовании экономико-статистических показателей и показателей, рассчитанных на основе программных документов, дающих более объективную оценку, чем показатели, основанные на экспертных оценках, что исключает фактор субъективизма;

- малозатратна, так как использует в своей основе показатели, ежегодно собираемые и официально публикуемые Росстатом и его территориальными органами, а также показатели, рассчитываемые на основе публикуемых официальных программных документов;

- оперативна, так как позволяет, с одной стороны, использовать показатели, которые Росстат и его территориальные органы рассчитывают максимум за 3 полных месяца со дня окончания рассматриваемого периода, и показатели в программных документах, имеющих срок действия не менее одного года, а с другой стороны, по предоставленным показателям за короткий отрезок времени рассчитать интегрированный показатель инвестиционной

привлекательности каждой из рассматриваемых отраслей;

- обновляется, так как ежегодно список показателей, рассчитанных на основе программных документов или использующих в своей основе новшества законодательства, может изменяться;

- исключает процедуру взвешивания показателей как в блоке, так и каждого блока для результирующего значения оценки инвестиционной привлекательности отрасли;

- имеет равное количество уровней (трёхуровневая);

- содержит разнонаправленные по воздействию на инвестиционную привлекательность отрасли показатели: позитивные и негативные. При этом негативные показатели приводятся к сопоставимому виду с позитивными с сохранением исходной межрегиональной дифференциации их числовых значений;

- базируется на индексном методе расчёта;

- предназначена как непосредственно для отраслевого инвестора, то есть инвестора, имеющего инвестиционные ресурсы и ставящего своей целью вложение их в определённую отрасль реального сектора экономики, так и для администраций всех уровней государственного управления;

- имеет доступный алгоритм расчёта.

К числу специфических показателей в методике отнесены основные показатели функционирования отраслей, отражающие результаты их деятельности, непосредственно связанные с

выпуском продукции или оказанием услуг за какой-либо период, чаще всего за год. Их состав не подвержен изменениям в течение длительного периода времени. Все они отражены в региональных статистических ежегодниках, издаваемых территориальными органами Федеральной службы государственной статистики [7, 8].

Неспецифические показатели не имеют непосредственного отношения к выпуску продукции или оказанию услуг: они представляют собой относительные или обобщающие показатели функционирования отраслей. Их состав подвержен изменениям в значительно большей мере, чем специфических. Данные по этим показателям представлены в региональных статистических ежегодниках, издаваемых территориальными органами Федеральной службы государственной статистики [7, 8], нормативно-правовых актах и приложениях к ним.

Перечень специфических и неспецифических показателей, используемых при оценке инвестиционной привлекательности отрасли, приведён в таблице 1.

Алгоритм расчёта оценки инвестиционной привлекательности отрасли экономики региона имеет в своей основе следующие шаги:

1. Определение степени детализации оценки (отрасли экономики, отрасли промышленности (сельского хозяйства, транспорта и т.д.), подотрасли или вида экономической деятельности)

Таблица 1 Показатели экономико-статистической оценки инвестиционной привлекательности отраслей региона (составлено автором)

Специфические показатели		Неспецифические показатели	
№	Название показателя	№	Название показателя
1	Число предприятий отрасли	1	Удельный вес продукции и услуг предприятий частной формы собственности

## Продолжение таблицы 1

		2	Удельный вес крупных и средних предприятий в общем объеме производства
2	Объем продукции отрасли	3	Численность промышленно-производственного персонала
		4	Численность рабочих
		5	Среднегодовой сальдированный результат принятия-выбытия работников
3	Индекс физического объема продукции, рассчитанный в процентах к предыдущему году	6	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата промышленно-производственного персонала
		7	Удельный вес убыточных организаций
4	Индекс физического объема продукции, рассчитанный в процентах к 1990 г.	8	Объем задолженности покупателей
		9	Объем задолженности поставщикам
		10	Удельный вес числа организаций, имеющих просроченную задолженность покупателей
5	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)	11	Удельный вес числа организаций, имеющих просроченную задолженность поставщикам
		12	Объем инвестиций в основной капитал
6	Уровень рентабельности продукции	13	Объем инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала
7	Производительность труда	14	Объем финансовых вложений в крупные и средние предприятия и организации отрасли
8	Доля материальных затрат в общей структуре расходов на производство и реализацию продукции		
9	Наличие основных фондов основного вида деятельности	15	Объем долгосрочных финансовых вложений в крупные и средние предприятия и организации отрасли
10	Износ основных фондов основного вида деятельности	16	Количество проектов федеральной целевой программы, осуществляемых в отрасли
11	Коэффициент выбытия основных фондов основного вида деятельности	17	Объем финансовых ресурсов, выделяемых из федерального бюджета на осуществление проектов федеральной целевой программы, реализуемых в отрасли
12	Коэффициент обновления основных фондов основного вида деятельности	18	Объем финансовых ресурсов, выделяемых из регионального бюджета на осуществление проектов федеральной целевой программы, реализуемых в отрасли
		19	Объем финансовых ресурсов, выделяемых из внебюджетных источников на осуществление проектов федеральной целевой программы, реализуемых в отрасли

2. Выбор экономико-статистических показателей и показателей из программных документов (программ социально-экономического развития региона, действующих в данный момент в регионе) и их дорасчет до вида показателей-индикаторов.

3. Структуризация показателей-индикаторов по блокам в соответствии

со степенью специфичности их влияния на инвестиционную привлекательность отраслей.

4. Приведение разнонаправленных показателей-индикаторов к виду позитивных.

5. Выбор в качестве основания так называемых «наилучших» данных ( $Y_{i \text{ наилучш.}}$ ) по каждому из показателей-индика-

торов, принятое за единицу, расчёт индексов значений данного показателя в остальных отраслях по отношению к «наилучшему» ( $\frac{Y_i}{Y_{i \text{ наилучш.}}}$ ). «Наи-

лучшими» являются наибольшие значения показателя, если общество заинтересовано в их увеличении, и наименьшие значения индикаторов, если имеет место объективная тенденция к их снижению.

1. Методом многомерной средней полученные числовые значения индексов всех показателей по каждой отрасли суммируются внутри каждого из блоков ( $\sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{Y_{i \text{ наилучш.}}}$ ) и делятся на коли-

чество показателей-индикаторов внутри каждого блока, образуя средний интегральный индекс по каждому из блоков ( $\bar{t}_{\text{сп}} = \frac{M_{\text{сп}}}{12}$  и  $\bar{t}_{\text{нсп}} = \frac{M_{\text{нсп}}}{19}$ ).

2. Общая оценка инвестиционной привлекательности каждой отрасли находится как среднее арифметическое

из полученных оценок по каждому из выделенных блоков ( $\bar{t}_{\text{сп}}$ ).

3. Наибольшему среднему значению присваивается наилучший рейтинг (первый), а наименьшему – наихудший (последний).

Модель методики комплексной экономико-статистической оценки инвестиционной привлекательности отраслей региона представлена на рисунке 1.

На основании данной методики проведены расчёты рейтинга инвестиционной привлекательности отраслей промышленности Ростовской области в 2004 г., результаты представлены в таблице 2.

В результате расчётов выявлено, что наибольшей инвестиционной привлекательностью среди отраслей обладали: пищевая промышленность, машиностроение и металлообработка, электроэнергетика, а наихудшей – топливная промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, чёрная металлургия.

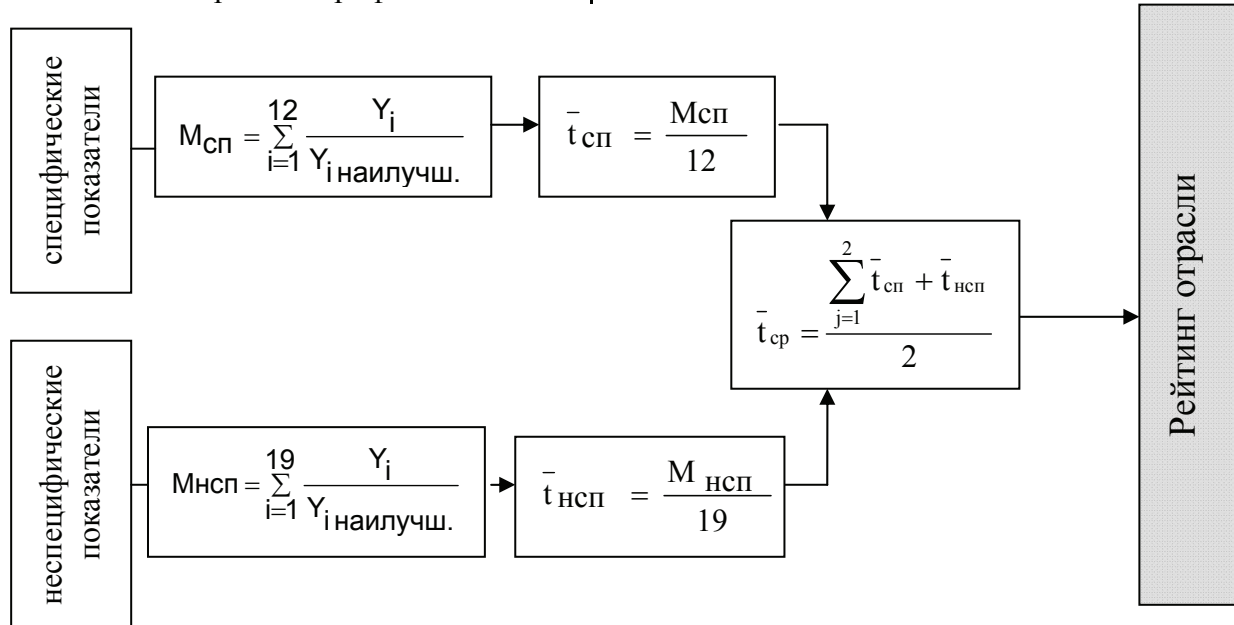


Рис. 1. Модель методики комплексной экономико-статистической оценки инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона (составлено автором)

В пищевой промышленности области сосредоточено наибольшее количество промышленных предприятий, для которых характерен высокий уровень производительности труда, большой объём выпускаемой продукции, незначительный износ и коэффициент выбытия основных фондов, наивысшая степень финансовой сбалансированности в расчётах между поставщиками и покупателями, наибольший объём финансовых вложений, в том числе долгосрочных, в крупные и средние предприятия отрасли, приоритет в поддержке из федерального бюджета в рамках федеральных целевых программ, что в итоге и предопределило лидирующее положение отрасли в рейтинге.

Болевыми точками в развитии наименее инвестиционно привлекатель-

ной топливной промышленности региона являлись: наименьший объём производимой продукции и наибольшее сокращение добычи по сравнению с уровнем предыдущего года за счёт закрытия ряда убыточных шахт.

Кроме того, в отрасли действовало наибольшее число убыточных предприятий, наивысшая среди отраслей задолженность покупателей за поставленную продукцию и оказанные услуги и в связи с этим невозможность расчёта с поставщиками, отсутствие притока иностранных инвестиций в отрасль, а также незаинтересованность федерального и регионального бюджета в финансировании проектов отрасли, включённых в ФЦП «Юг России».

Таблица 2 *Рейтинг инвестиционной привлекательности отраслей промышленности Ростовской области в 2004 г.*  
(Составлено и рассчитано автором на основе данных Росстата и Ростовстата)

Отрасль	Интегральный индекс по блоку специфических показателей	Интегральный индекс по блоку неспецифических показателей	$\sum t_i$ (гр. 2 + гр. 3)	$\bar{t}_i$	Итоговый рейтинг
1	2	3	4	5	6
Электроэнергетика	7,553	8,783	16,336	8,168	3
Топливная промышленность	2,752	7,410	10,162	5,081	10
Чёрная металлургия	4,282	6,434	10,716	5,358	8
Цветная металлургия	4,362	6,908	11,270	5,635	6
Химическая и нефтехимическая промышленность	4,607	6,061	10,668	5,334	9
Машиностроение и металлообработка	6,833	9,780	16,613	8,307	2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	6,292	6,090	12,382	6,191	5
Промышленность строительных материалов	5,784	6,651	12,435	6,218	4
Лёгкая промышленность	5,403	5,837	11,240	5,620	7
Пищевая промышленность	6,866	11,264	18,130	9,065	1



### Библиографический список

1. Иванов Г.И. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие. - Ростов н/Д: "Феникс", 2001. - 320 с.
2. Инвестиционная деятельность: Учебное пособие /Н.В. Киселёва, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; Под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселёвой. - М.: КНОРУС, 2005. - 432 с.
3. Клавдиенко В. Инвестиции и экономический рост //Инвестиции в России. - 2002. - № 7 (90). - С. 40-45.
4. Методические рекомендации по оценке инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. Утверждены Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации 11 мая 2001 г. // <http://www.economy.gov.ru>
5. Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. /Росстат. - М., 2004. - 725 с.
6. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. /Росстат. - М., 2006. - 819 с.
7. Ростовская область 2003: Стат. сб./Ростовстат. - Ростов-н/Д, 2004. - 892 с.
8. Ростовская область 2004: Стат. сб./Ростовстат. - Ростов-н/Д, 2005. - 897 с.
9. Салиенко Н.В., Батраев В.С. Инвестиции в отрасли и регионы России //Швейная промышленность. - 1999. - № 4.
10. Щиборщ К. Оценка инвестиционной привлекательности отрасли //РЦБ Управление компанией. - 2002. - № 4.

### Bibliographical list

1. Ivanov G.I. Investment management: a Book for Students. - Rostov-on-Don: "Phoenix", 2001. - 320 p.
2. Investment activities: a Book for Students /N.V. Kiselyeva, T.V. Borovikova, G.V. Zaharova at. al.; Edited by G.P. Podshivalenko and N.V. Kiselyeva. - Moscow: KNORUS, 2005. - 432 p.
3. Klavdienko V. Investment and economic rise //Investments in Russia. - 2002. - № 7 (90). - P. 40-45.
4. The methodical recommendations on calculation of investment attractiveness of the Russian Federation's subjects. It approved by Ministry of Economic Development and Trade of Russian Federation of May, 11, 2001 year // <http://www.economy.gov.ru>
5. <http://www.economy.gov.ru>
6. Russian statistical annual. 2004: Statistical collection /Rosstat. - Moscow, 2004. - 725 p.
7. Russian statistical annual. 2005: Statistical collection /Rosstat. - Moscow, 2006. - 819 p.
8. Rostov Region 2003: Statistical collection /Rostovstat. - Rostov-on-Don, 2004. - 892 p.
9. Rostov Region 2004: Statistical collection /Rostovstat. - Rostov-on-Don, 2005. - 897 p.
10. Salyenko N.V., Batryev V.S. Investments in the branches and regions of Russia //Clothing industry. - 1999. - № 4.
11. Shivorsh K. Valuation of investment attractiveness of regional branch //Securities Market. Company management. - 2002. - № 4.

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

### Аннотация

В статье разработан механизм и основные тенденции развития промышленности Ростовской области в условиях вступления Российской Федерации в ВТО.

### Annotation

In work is developed the mechanism and the main tendencies of developing of the Rostov region industrial system considering the main requirements for entering of the Russian Federation in WTO.

### Ключевые слова

Промышленная политика, глобализация, валовой региональный продукт, ВТО, экспорт, импорт, экономические ресурсы, структура промышленности, регион, интенсивное развитие, инновация, конкурентоспособность продукции.

### Key words

Industrial politic, globalization, gross region product, WTO, export, import, economic resources, structure of industry, region, intensive developing, innovation, competitiveness of product.

Глобализация и возможное присоединение России к ВТО являются объективными факторами усиления конкуренции на мировом и региональном рынке.

Положительным моментом глобализации является усиление мирохозяйственных связей, вовлечение в них большого количества стран. Однако основные выгоды от данных процессов приобретают страны с новой экономикой постиндустриального типа. На них приходится подавляющая часть мировой торговли и международного оборота капитала. Жизненный уровень населения этих стран значительно превышает среднемировой.

В настоящий момент доля России на рынках готовых изделий достаточно низка. В мировом экспорте готовой продукции, по данным ВТО, на нее приходится менее 0,8%, что почти втрое меньше, чем доля страны в объеме всего мирового экспорта.

Считаем, что с отраслевой структурой, в которой преобладает продажа топлива и сырья, выполнить задачу по эффективной интеграции в мировую экономику довольно сложно. Сегодня экономика ведущих государств это экономика знаний, где процветают страны, активно развивающие производство высокотехнологичных товаров и услуг. Многие из этих стран переходят к шестому технологическому укладу, основанному на широком использовании микро- и нанoeлектроники, генной инженерии, нетрадиционной энергетики и информационных сетей. У нас же подавляющее число производств относится к третьему и четвертому поколению, то есть к технологиям 30-60 годов прошлого века.

Так, в Ростовской области по итогам 2007 года доля инновационной продукции в валовом региональном продукте составила всего 2,4%, доля затрат на технологические инновации в

отгруженной продукции - 0,6%. В то же время Ростовская область не располагает в необходимом объеме сырьевыми ресурсами и соответственно сырьевая модель отечественной экономики не отвечает ее интересам.

Ростовская область занимает 59-е место среди регионов России по показателю ВВП на душу населения, хотя по объемам валового регионального продукта входит в число первых 20 регионов. При этом основной тенденцией постсоветского периода развития регионального хозяйства стало снижение доли промышленности при заметном росте соответствующих показателей сельскохозяйственного производства, оборота розничной торговли и грузооборота транспорта.

Кроме того, на протяжении последних восьми лет в Ростовской области наблюдается рост объемов промышленного производства, значительно превышающий общероссийские показатели. Так, по итогам 2007 года индекс промышленного производства в сравнении с 2006г. составил в России 106,3%, а в Ростовской области - 112,2%; Индекс по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» в России - 109,3%, в Ростовской области - 113,2%.

Сегодня валовой региональный продукт области на 23% формируется за счет продукции выпускаемой обрабатывающей промышленностью. Самыми крупными организациями в Ростовской области являются промышленные предприятия: ОАО «ТАГМЕТ», ООО «ТагАЗ», ООО «КЗ «Ростсельмаш», ООО «ПК «НЭВЗ». Сельскохозяйственное машиностроение, электровозостроение, котлостроение, авиастроение, металлургия и легкая промышленность традиционно являются наиболее значимыми отраслями в структуре промышленности области. Например, по производству зерноуборочных комбайнов и магистральных электровозов Ростовская

область занимает в Российской Федерации 1-е место. Данные предприятия обеспечивают более половины общего объема выручки от реализации продукции и услуг, производимых в Ростовской области, аккумулируют более 30% рабочей силы и формируют половину налоговых доходов консолидированного бюджета Ростовской области.

И если всего с прибылью работают 76,9% от общего числа организаций Ростовской области, в обрабатывающих производствах 80,5%. Сальдированный финансовый результат деятельности предприятий обрабатывающих производств увеличен за 2007 год на 24%.

Повысилась за последние годы и инвестиционная привлекательность области. Объем привлечения в Ростовскую область иностранных инвестиций в 2007 году составил 867,4 млн. долларов США. Инвестиции в основной капитал увеличены в 2007 году на 14% и составили 126,2 млрд. руб.

В обрабатывающих производствах области по состоянию на 1.12.07г. занято 176,4 тысяч человек, что составляет 18,1% занятого населения по всем видам экономической деятельности (без субъектов малого предпринимательства). По сравнению с аналогичным периодом прошлого года численность осталась на прежнем уровне.

И так как Ростовская область традиционно является крупнейшим индустриальным центром Юга России, будущее благосостояние жителей региона в значительной степени зависит от развития промышленных предприятий.

На территории области необходимо проведение промышленной политики, направленной на обеспечение рациональной, основанной на сравнительных преимуществах специализации Ростовской области в глобальной экономике, создание условий для диверсификации экспорта, укрепление конку-

рентных позиций предприятий на мировом рынке.

Достижение этой цели предполагает переход к активной поддержке экспорта по широкому спектру обрабатываемой продукции. Поддержка экспорта должна сочетаться с активной политикой по регулированию доступа товаров и услуг на российский рынок, основанной на повышении конкурентоспособности российских товаров и стимулировании развития отечественного производства. Вместе с тем качественные показатели экспортного сектора экономики области свидетельствуют о следующем:

- в экспорте преобладает сырьевые товары и продукты первичной переработки с низкой долей добавленной стоимости;
- неэффективны меры по продвижению готовых изделий на экспорт;
- недостаточно используется потенциал производственной кооперации во внешней торговле как формы обновления производственных мощностей, привлечения новых технологий, а не приобретения готовых товаров.

В структуре экспорта Ростовской области преобладают продовольственные товары (47%), черные и цветные металлы (19%), продукция машиностроения (13%). В экспорте черных металлов, ведущие позиции занимает лом и отходы черных металлов (76%), а поставки труб составили только 9%, полуфабрикатов из стали - 11% всего экспорта черных металлов (в физическом объеме).

Экспорт машин и оборудования за 2007 год снизился на 7%. Ростом экспорта сельскохозяйственной техники (31% экспорта машиностроительной продукции), электродов (17%), железнодорожного оборудования и машин специального назначения (по 6%) во многом значительно компенсировалось сокращение поставок летательной техники (на 80% меньше чем в январе-

ноябре 2006г.). Наибольший объем поставок машин и оборудования приходился на страны СНГ (63%).

В то же время значительными темпами рос импорт (темп роста по итогам 2007 г. - 173%), в том числе и машиностроительной продукции. Доля машиностроительной продукции в структуре импорта Ростовской области по итогам за январь-ноябрь 2007 года составила 43%. Более 75% импорта приходится на страны дальнего зарубежья. Одним из основных импортеров среди стран дальнего зарубежья остается Республика Корея (34% импорта машин: поставки двигателей и запасных частей к автомобильному транспорту и установок для кондиционирования воздуха). На Германию приходится 6% экспорта: поставки сельхозтехники и оборудования для производства пластмасс. Китай обеспечил 6%: поступления насосов, литейного оборудования, сельскохозяйственных машин.

По мере усиления влияния процессов глобализации на экономику Ростовской области возникают опасения, что предприятия машиностроения будут испытывать возрастающую конкуренцию как со стороны производителей из стран ЕС, пользующихся эффективной системой государственной поддержки, так и со стороны производителей из стран СНГ. Опережающий рост импорта по сравнению с экспортом во внешнеторговом обороте Ростовской области в 2004-2007 годах был обусловлен:

- низкой конкурентоспособностью основной части производимой в области продукции;
- отсутствием эффективных механизмов государственной поддержки экспорта, соответствующих потребностям экспортеров;
- административными барьерами при осуществлении экспортных операций;

-инфляционными процессами, нивелирующими ценовой фактор конкурентоспособности товаров производителей; -недостаточным уровнем профессиональной подготовки участников внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, в случае открытия внутреннего рынка при вступлении России в ВТО для зарубежных производителей позиции части предприятий обрабатывающей промышленности Ростовской области, в частности, сельхозмашиностроения, электровозостроения могут быть ослаблены, что вызовет болезненные последствия для большого количества работников, снизит доходы областного бюджета и отдельных территорий. К тому же промышленный комплекс Ростовской области нуждается в дорогостоящей и долговременной модернизации из-за высокой степени износа основных фондов. Предприятия, ориентированные на внутренний рынок, пострадают в первую очередь, так как значительно уступают конкурентам из-за рубежа в качестве продукции, производительности труда, эффективности производства.

В современных условиях промышленный комплекс должен развиваться в рамках инновационно-ориентированной стратегии, для формирования которой государство должно создать рыночные стимулы. Разумеется, только частные компании могут, построить грамотную инновационную стратегию, снижая потенциальные риски. Следует ставить вопрос не просто об увеличении выпуска продукции, а о наращивании объемов производства техники именно нового поколения. Готовность государства участвовать в создании передовых образцов современной техники имеет в данной схеме принципиальное значение.

Мировой опыт показывает, что развитие промышленности во многом определяется государственной политикой, направленной на создание благо-

приятных условий для осуществления инвестиций, защиту внутреннего рынка, повышение конкурентоспособности продукции, возникновение предпосылок для выхода на внешние рынки сбыта.

Для реализации вышеуказанных задач государство обладает всеми необходимыми ресурсами. Совокупный объем Стабилизационного фонда увеличился за год на 64% и на 1 января 2008 года составил 3,8 трлн. рублей, международные (золото валютные) резервы возросли в полтора раза и в начале 2008 года достигли 476 млрд. долларов. Следует подчеркнуть, что многие страны используют бюджетные механизмы с акцентом на увеличение государственных расходов в качестве рычагов экономического роста.

Вместе с тем существуют известные опасения, что при увеличении государственных расходов возрастут темпы инфляции. Но в настоящее время инфляция вызвана прежде всего ростом тарифов естественных монополий. Инфляция в Ростовской области по итогам 2007 года составила 12%. Платные услуги населению также являются одним из компонентов инфляции. Так, бытовые услуги населению в Ростовской области подорожали на 16,8%; транспортные услуги на 15,3%; связи -21,4%, коммунальные услуги -23,3%. При этом газ для промышленных предприятий подорожал на 17%, теплоэнергия - 18%, электроэнергия - на 8%.

Известно, что финансы не являются самодостаточной компонентой в экономике: они обслуживают производственную деятельность и должны быть целиком ей подчинены, но при этом первичное распределение ресурсов должно быть направлено на решение общенациональных задач. Необходимо, чтобы значительная часть получателей денежных средств по роду своей деятельности либо была близка к интересам развития высокотехнологического комплекса (наука, образование), ли-

бо непосредственно входила в него (в Ростовской области это предприятия оборонных отраслей, сельхозмашиностроение, электровозостроение и ряд других). Это означает, что любые попытки превращения наукоемких отраслей реального сектора российской экономики в движущую силу экономического роста должны быть связаны с перераспределением денежных ресурсов в пользу отраслей обрабатывающей промышленности.

Следует помнить, что даже в развитых странах протекционистская политика в отношении отечественного сельскохозяйственного и железнодорожного машиностроения носит не временный, а постоянный характер в силу высокого стратегического значения этих отраслей.

В этой связи в Ростовской области необходимо найти новые интенсивные способы развития региональной экономики, целью которых должно быть создание экономики генерирующей инновации, а не генерирование инноваций для их сложного внедрения в экономику. К сожалению, Российская наука делает открытия, не поддержанные экономической средой, так как уровень технологического и экономического развития отечественных предприятий не позволяет освоить или внедрить в производство современные инновации.

Другим серьезным, сдерживающим фактором развития промышленного комплекса области в последние годы становится нехватка квалифицированных кадров рабочих специальностей и инженерного состава. Дефицит кадров обусловлен резким падением объемов производства в 90-х годах прошлого века и, как следствие, оттоком кадров из промышленности, общим падением престижа работы на промышленных предприятиях. По данным управления государственной службы занятости области, потребность в кадрах в 1 кварта-

ле 2008 года составила 31,4 тыс. рабочих различных специальностей, спрос на их услуги по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 12%. Решение кадровой проблемы усложняется началом строительства олимпийских объектов в г. Сочи. В настоящее время потребность в рабочих кадрах в Краснодарском крае составляет около 170 тыс. человек, то есть можно ожидать отток рабочей силы из Ростовской области. Кроме того, после 2010 г. ситуация будет усугубляться демографическим кризисом, начавшимся после 1990 г., пик которого придется на 2013 год.

Важное значение имеет поднятие престижа рабочих профессий. Ключевым моментом возрождения престижа рабочих специальностей является рост уровня заработной платы, который должен базироваться на общеэкономических результатах деятельности предприятий. Кроме того, идеология поднятия престижа работы на промышленных предприятиях и правильной профессиональной ориентации молодежи должна стать частью государственной политики.

Учитывая передачу системы профтехобразования в компетенцию субъектов федерации, необходимо создание более эффективной системы подготовки и переподготовки кадров.

#### **Библиографический список**

1. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономическое положение Ростовской области в январе-декабре 2007 г.
2. Российская газета №55 от 14.03.08г., с.12.
3. А. Эльянов «Глобализация и догоняющее развитие», МЭ и МО, 2004, №1.
4. Инсонг Ли «Российский капитализм в эпоху глобализации: задачи и перспективы», МЭ и МО, 2004, №2.
5. М. Афанасьев, Л. Мясников «Время глобализации», МЭ и МО, 2005, №10.

6. И. Иванов «Россия на пороге ВТО», МЭ и МО, 2007, №8.

7. В. Оболенский «Внешняя торговля России: темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее», МЭ и МО, 2006, №1.

#### **Bibliographic list**

1. Federal service of the state statistics. Social and economic position of the Rostov area in January-December, 2007

2. The Russian newspaper №55 from 14.03.08г., с.12.

3. A.Eljanov « globalization and catching up development », 2004, №1.

4. Insong L. « The Russian capitalism during an epoch of globalization: problems and prospects, 2004, №2.

5. M. Afanasev, L.Mjasnikov « Time of globalization », 2005, №10.

6. I.Ivanov « Russia on a threshold of WTO », 2007, №8.

7. Century Obolensky « Foreign trade of Russia: rates ultrahigh, commodity filling former », 2006, №1.

*Е.М.Алиева, Т.С.Тасуева*

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

#### **Аннотация**

Современная трансформируемая экономика Чеченской Республики характеризуется кризисным состоянием отраслей производственной сферы, структурной диспропорциональностью и большой степенью открытости экономики. В этой связи усиливается роль и значимость производственной сферы, которая интегративно влияет на состояние и развитие социальной сферы. Решение указанных вопросов возможно при комплексном развитии народного хозяйства путем разработки и реализации стратегии развития производственной сферы республики, основанных на научных исследованиях.

#### **Annotation**

The current state of economics in Chechen Republic is characterized by crisis state of industrial sphere, structural disparity and great degree of public economics. In this case the role and the significance of industrial sphere is increasing and that integrally influence the state and the development of social sphere. The decision of these questions is possible under complex development of national economy by development and realization of strategy of republic industrial sphere, based on scientific research.

#### **Ключевые слова**

Стратегия, производственная сфера, регион, методы регулирования регионального развития, восстановление, промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг, реструктуризация

#### **Keywords**

The strategy, an industrial sphere, a region, methods of regulation of regional development, the restoration, the industry, an agriculture, sphere of services, the restructuring

Структура экономики республики за последние годы существенно изменилась и продолжает трансформироваться. Основными причинами этого

явился переход экономики на рыночные рельсы, разрушение народного хозяйства, что повлекло за собой разрыв международных и межрегиональных связей,

снижение объемов производства продукции, уровня и качества жизни населения, увеличение численности безработных. В этих условиях региону самостоятельно выйти из депрессивного состояния без необходимой помощи федерального центра практически невозможно. Поддержка федерального центра заключается в применении административных и экономических методов регулирования регионального развития.

Административные методы регулирования регионального развития основываются на отношениях власти и подчинения и выражают прямое воздействие на управляемые объекты. Их инструментами служат: законодательное регулирование; нормативное регулирование и выработка рекомендаций, а также контрольно-надзорные инструменты.

Сущность экономических методов заключается в применении государством финансовых, денежно-кредитных рычагов косвенного воздействия на поведение субъектов хозяйствования и управления в регионе.

В практике регионального развития административные методы должны использоваться в сочетании с экономическими, так как использование каждого из методов в отдельности не приведет к ожидаемому результату.

Одним из административно-экономических методов управления является стратегическое планирование регионального развития. Стратегия регионального развития республики входит в общую стратегию развития Российской Федерации и является основополагающим элементом региональной политики. В данном аспекте важно определить роль региона в развитии не только Южного федерального округа, но и страны, на основании согласования интересов центра и регионов. Решение данного вопроса остается открытым до утверждения стратегии социально-

экономического развития Российской Федерации.

Восстановление производственной сферы является важнейшей составной частью стратегии развития экономики республики. Отметим следующие факторы, которые будут способствовать этому процессу:

- наличие в республике значительного контингента незанятых лиц в трудоспособном возрасте;
- наличие определенного контингента научных кадров в области нефтяного дела, энергетики, производства пищевых продуктов, строительства;
- природно-ресурсный потенциал: ресурсы нефти и попутного нефтяного газа; запасы минеральных вод; запасы всех видов сырья для производства строительных материалов, включая цементное сырье, сырье для производства силикатного и обожженного кирпича и богатый набор облицовочного природного камня;
- геополитическое положение республики:
  - а) транзитное положение республики на трассе автодороги федерального значения «Кавказ» МК 29;
  - б) наличие потенциального «коридора» к наиболее динамично развивающимся государствам Восточноазиатского региона для получения через него мощного импульса развития.

Стратегическое планирование – это не только определение целей и путей их достижения, но и способность предвидеть различные ситуации в процессе реализации поставленных задач и уметь с ними справляться.

Одним из блоков в структуре стратегии [1] является анализ развития производственной сферы Чеченской Республики, тенденций развития системообразующих предприятий.

Выбор стратегии развития производственной сферы должен быть связан с принятием актуальных решений развития экономической системы, про-



анализированных как с общетеоретических позиций, так и с учетом региональных возможностей, согласованных и сориентированных на достижение общих экономических результатов интересов центра и регионов.

В целях соответствия новым тенденциям экономического развития и решения накопившихся проблем [2] возникает необходимость разработки стратегии развития социально-экономического развития Чеченской Республики. Основная цель стратегии – обеспечение стабильного улучшения уровня жизни населения на основе комплексного развития экономики республики.

В соответствии с изложенными концептуальными основами планирования стратегия развития производственного комплекса республики, на наш взгляд, должна включать в себя следующие этапы:

- завершение восстановления производственного комплекса экономики региона;
- разработку и реализацию программ, способных привести к качественным изменениям в отраслевой структуре производственной сферы, природопользования и экологии;
- выход на траекторию устойчивого экономического роста [3].

Современное состояние экономики Чеченской Республики характеризуется чрезвычайно низким уровнем производства ВРП на душу населения, значительно (в 2 – 3 раза) уступающим аналогичному показателю по сопредельным регионам Южного федерального округа. Значительное отставание сохраняется и по основным макроэкономическим показателям социально-экономического развития.

Ключевыми отраслями хозяйственного комплекса республики являются: промышленность, сельское хозяйство и сфера услуг, а главной особенностью структуры промышленного произ-

водства – ее моноотраслевой характер с преимущественным преобладанием доли нефтедобывающей промышленности – более 60%, а также доминированием доли услуг в структуре производства и распределения электроэнергии, газа и воды, которая составляет примерно 80%. Это свидетельствует не столько о высоком уровне развития нефтекомплекса, сколько о критически недостаточном развитии других отраслей.

В настоящее время топливно-энергетическая отрасль не обеспечивает потребности региона в основных видах нефтепродуктов. Добыча нефти, включая газовый конденсат, составила в 2007 году 2,1 млн. тонн, в то время как в конце 80-х – начале 90-х годов – 4,5 – 5,5 млн. тонн. Если до середины 90-х годов поставки с грозненских заводов обеспечивали свыше 40% потребности Северного Кавказа в автомобильном бензине и до 50% потребности в дизельном топливе, то сейчас дефицит республики составляет по автомобильному бензину около 2 млн. тонн, дизельному топливу – 0,2 млн. тонн.

Среди отраслей обрабатывающих производств наибольшее значение имеет производство строительных материалов, пищевая промышленность и производство электрооборудования. Незначительное развитие получили также машиностроение, металлообработка и легкая промышленность.

Восстановление народнохозяйственного комплекса республики осуществляется с 2002 года в рамках реализации федеральной целевой программы «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики на 2002 и последующие годы». Согласно Программе главная часть инвестиций в основной капитал отводится социальной сфере, и лишь незначительная – производственной, хотя развитие производственной сферы региона интегративно влияет на состояние и формирование социальной сферы.

В настоящее время экономика республики характеризуется кризисным состоянием отраслей производственной сферы, структурной диспропорциональностью и большой степенью открытости. Для решения вышеуказанных проблем, на наш взгляд, необходимо разработать и реализовать следующие мероприятия, направленные на комплексное развитие народного хозяйства республики:

- развитие секторов производственной сферы (АПК, топливно-энергетический комплекс, строительная индустрия, транспорт, оптовая торговля);
- реструктуризацию промышленного производства на базе производства конкурентоспособных товаров;
- поддержку субъектов предпринимательства;
- внедрение ресурсосберегающих и энергосберегающих производств;
- возобновление межрегиональных экономических связей;
- внедрение инноваций, новых технологических способов производства.

Стратегия как один из инструментов управления должна ориентироваться на научные исследования природы, генезиса, сравнительные преимущества и структуру производственной сферы, выступающей в качестве районобразующего комплекса экономической системы.

Приоритеты стратегии развития производственного комплекса должны исходить из общего видения экономики республики как единой системы, выделения и анализа основных индикаторов развития региона, генеральных целей, ресурсов и механизмов их осуществления, противоречий и диспропорций, требующих своего разрешения. При этом приоритеты должны определяться на основе тщательного анализа научно-производственного потенциала региона.

Важнейшей задачей при разработке стратегии развития производственной сферы является определение ре-

гиональных «точек роста». Научно обоснованное определение направлений развития производственного комплекса при рациональном использовании имеющихся ресурсов позволит определить приоритетные отрасли, грамотно и обоснованно строить отраслевую структуру экономики для достижения стабильного и устойчивого роста в регионе [4].

В работах П. Потье об осях развития территории отмечено, что регионы, расположенные между полюсами роста и обеспечивающие транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста благодаря увеличению грузопотоков, распространению инноваций, развитию инфраструктуры. Поэтому они превращаются в коридоры развития, определяющие вместе с полюсами роста пространственный каркас экономического роста региона.

Согласно нашим представлениям одной из потенциальных «точек роста» Чеченской Республики, исходя из ее геополитического положения, является транспортная система. Это определяет необходимость системного подхода к развитию транспортного комплекса. Согласно поставленной цели необходимо решить следующие задачи: восстановление и развитие дорожного хозяйства, железнодорожной инфраструктуры (развитие железнодорожного направления «Север-Юг» и его обустройства, отвечающего мировым стандартам), развитие воздушного транспорта (придание аэропорту в г. Грозном статуса международного, увеличение его пропускной способности, а также создание условий для высококачественного обслуживания международных и внутренних перевозок), реконструкция и расширение транспортно-складских помещений и др.

Республика должна активно участвовать в восстановлении и развитии приоритетных направлений строительной индустрии и агропромышленного комплекса, которые будут способство-

вать насыщению внутреннего рынка продукцией собственного производства, сокращению безработицы, улучшению условий и качества жизни населения. Необходимо также проведение региональной экономической политики по поддержке инновационного типа развития и налаживания конкурентоспособных производств для выхода на межрегиональный рынок.

Главным направлением реформирования экономики большинства регионов на современном этапе выступает постепенное движение к формированию общественного уклада постиндустриального типа на основе использования новых технологических способов производства в условиях многоукладной социально ориентированной экономической системы с современными характеристиками качества жизни населения и с активной ролью государственных органов в регулировании экономики.

Следующим направлением модернизации производственной сферы региона является реструктуризация промышленного производства на базе производства конкурентоспособных товаров, которая позволит обеспечить сбалансированный рост производства по всем отраслям, увеличить гибкость и адаптируемость предприятий, насытить рынок товарами, поддержать малый и средний бизнес. Поддержка и развитие предприятий производственной сферы республики позволят увеличить доходную часть республиканского бюджета, станут источником увеличения занятости населения, сконцентрирует финансовые ресурсы на главных направлениях развития экономики. Такая поддержка предполагает более тесные связи между предприятиями как одной отрасли, так и в рамках межотраслевой кооперации с целью поэтапного включения в процесс развития всех предприятий республики.

Функционирование предприятий производственной сферы должно ори-

ентироваться на ресурсосберегающие и энергосберегающие производства, проведение политики ресурсосбережения. Высокая материалоемкость и низкая эффективность использования ресурсов являются одним из главных препятствий роста производства в условиях ориентации на платежеспособный спрос, поэтому ресурсосбережение можно рассматривать как основной критерий оценки целесообразности мер по реструктуризации и развитию производства. С этой целью предлагается создание механизма сопоставления ресурсных затрат по всем проектам развития. Предприятия должны обосновывать в расчетах затраты ресурсов и раскрывать альтернативные возможности по их использованию, особенно в случае получения инвестиционных кредитов [5].

Поддержка местных товаропроизводителей ориентирована на обеспечение стабильности экономики, ее стратегической независимости от внешних рынков, концентрацию финансовых потоков в регионе и, как следствие, обеспечение стабильности бюджета. Изменение направления поддержки в сторону внутреннего производства и потребления не означает ориентации на замкнутость рынка, что практически нереально в условиях мировой глобализации экономических связей. Речь идет о корректировке экономических связей, устранении диспропорций между ввозом и вывозом продукции с точки зрения ее общественной полезности и влияния на экономику региона.

В условиях глобализации возрастает актуальность выбора механизмов регулирования экономики и направлений экономической политики, которые смогут обеспечить республику внутренним потенциалом развития и вывести на достойное место на межрегиональном уровне. Положение бизнеса в первую очередь определяется состоянием национальной экономики: насколько она сильна, настолько прочны будут и позиции бизне-

са. В кризисных условиях создать мощный предпринимательский сектор и повысить уровень жизни населения практически невозможно. Поэтому для укрепления позиций бизнеса на внутреннем и межрегиональном рынках необходимо, прежде всего, восстановление и динамичное развитие экономики республики, формирование ее потенциалов: инновационного, производственного, трудового и т.д.

По нашему мнению, движущим локомотивом, способным вывести экономику республики на новый уровень развития является диверсификация экономики с привлечением российских и иностранных инвестиций. На первоначальном этапе реализации стратегии развития производственного комплекса необходимо сферу производства ориентировать на внутрирегиональные рынки, используя ее потенциальные возможности. Такими возможностями обладает пищевая промышленность. Однако для восстановления предприятий этой отрасли необходим комплексный подход, так как эта отрасль тесно взаимосвязана с сельским хозяйством, которое обеспечивает необходимым сырьем предприятия пищевой промышленности.

Строительная индустрия также имеет потенциальные ресурсы насыщения республиканского рынка строительными материалами (кирпич, цемент и др.), при условии внедрения энерго-сберегающих производств и инновационных технологических процессов.

Региональные власти, проводя структурный анализ экономики, в период затухания отдельных отраслей должны проводить диверсификацию отраслей по заранее разработанным, хорошо продуманным и всесторонне обоснованным программам.

Выбор основных направлений стратегии регионального развития для инвестирования, организации производства новых и традиционных товаров и

услуг определяется законами рынка, эффективностью, внедрением достижений научно-технического прогресса.

Еще одним приоритетным направлением модернизации производственного комплекса республики является внедрение инноваций. Развитие и становление инновационной экономики республики позволят выйти региону на новый уровень экономических взаимоотношений. Поддержка инноваций должна стать для органов власти республики одним из приоритетов стратегии развития экономики. В целях активизации инноваций в производственном комплексе экономики республики целесообразно предоставлять налоговые льготы для предприятий, внедряющих инновационные производства.

Анализ состояния производственной сферы республики свидетельствует, что переход экономики на инновационные рельсы позволит республике в полном объеме участвовать в межрегиональной кооперации и территориальном разделении труда, сблизить республику по уровню социально-экономического развития с другими регионами России, заложить основы для дальнейшего экономического развития оздоровления экологической ситуации и т.д.

Развитие производственной сферы экономики республики с учетом реализации изложенных мероприятий, по нашему мнению, возможно по следующим вариантам, с характерными прогнозными параметрами экономического развития до 2020 года:

- инновационному (ВРП увеличится по сравнению с базовым показателем 2006 года в 2,8 раза; промышленное производство – в 8,1 раза; сельское хозяйство – в 6,2 раза; транспорт и связь – в 15,6 раза);

- энерго-сырьевому (ВРП увеличится по сравнению с базовым показателем 2006 года в 2,5 раза ; промышленное производство - в 7,4 раза; сельское хозяйство

– 4,4 раза; транспорт и связь – 13,8 раза).

Реализация стратегии развития производственной сферы обуславливает согласование экономических интересов всех участников рыночной экономики, определение «точек роста» и отраслевых приоритетов развития экономики, повышение уровня и качества жизни населения, проведение структурной перестройки экономики, возобновление межрегиональных экономических связей, зарождение основ инновационного развития в реальном секторе экономики республики.

#### **Библиографический список**

1. Нелюбова Н.Н. Формирование стратегии развития бюджетобразующих предприятий региона (на примере Волгоградской области). // Региональная экономика. – 2007. №9. с.40 – 47.
2. Иогман Л. Стратегический горизонт развития региона. // Федерализм. – 2006. №3. с. 185 – 194.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
4. Перов Г.О. Депрессивный российский регион: тенденции развития и управле-

ния социально-экономическими изменениями. – Ростов н/Д: Изд-во Рост.унта, 2002. – 220 с.

5. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 416 с.

#### **Bibliographic list**

1. N.N. Nelyubova. The forming of strategies of making budgetbuilding enterprises of region (on the example of Volgograd region). // Regional economy. – 2007. №9. p.40 – 47.
2. L. Iogman. The strategic horizon of development region. // Federalism. - 2006. №3. p. 185 - 194.
3. Granberg A.G. Bases of regional economy: The book for high schools. – 2-d publication. – М.: GU VSHE, 2001. – 495 p.
4. Perov G.O. Depressive the Russian region: tendencies of development and management of social and economic changes. – Rostov n/D: The publication of University, 2002. – 220p.
5. Fetisov G.G., Oreshin V.P. Regional economy and management: Book - М.: INFRA-M 2007/ - 416 p.

*Г.А. Арустамов*

## **АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИГОРНОЙ ЗОНЫ**

#### **Аннотация**

В соответствии с Федеральным законом № 244-ФЗ от 29.12.06 «О государственном регулировании по организации и проведению азартных игр...» в РФ созданы четыре игорные зоны, три из которых находятся на морском побережье. В ближайшее время предстоит спроектировать и построить города-центры игорного бизнеса. Ранее такие проекты на территории России не осуществлялись, соответственно без научного исследования и рассмотрения этой проблемы они могут быть обречены на неудачу.

В работе предпринята попытка на примере южной игорной зоны проанализировать экономические проблемы создания ее водно-транспортной инфраструктуры и предложить варианты их решения.

#### **Annotation**

According to the Federal Law 244-ФЗ from 29.12.06" About state regulation on the organization and carrying out of gamblings.... » In the Russian Federation four gambling zones are created, three from which are at sea coast. In the near future it is necessary to

design and construct cities-centers of a gaming. Earlier such projects in territory of Russia were not carried out, accordingly, without scientific research and consideration of this problem they can be doomed, on failure.

In work attempt, on an example of a southern gambling zone is undertaken, to analyse economic problems of it creation water-transport infrastructure and to offer variants of their decision.

#### Ключевые слова

Водно-транспортная инфраструктура, игорная зона.

#### Keywords

Water-transport infrastructure, a gambling zone.

В соответствии с Федеральным законом РФ № 244-ФЗ 2006 г. «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты» [1] на территории РФ создаются четыре игорные зоны, одна из которых располагается на территории двух субъектов – Краснодарского края и Ростовской области.

По предварительным оценкам совокупный объем инвестиций в выше-названную игорную зону составит в 2007-2009 гг. более 400 млрд. руб. [2]. Туристический поток, включая любителей азартных игр, составит более 20 млн. человек в год. Для обеспечения эффективной работы игорной зоны предусматривается создание в несколько этапов крупного транспортного узла, объектов инженерной инфраструктуры. В связи с этим ставится задача строительства нового, современного города, обеспечивающего эффективное функционирование как игорного бизнеса, так и его транспортной инфраструктуры. Во времена СССР новые города (в том числе города-спутники) строились директивно и, разумеется, за счет государства. Мощным стимулом развития градостроения, как правило, являлось создание крупных предприятий, вокруг которых возникали монопрофильные населенные пункты (Набережные Челны, Волгодонск, Зеленоград). С 1991 г.

объемы строительства по России резко снизились, а возведение новых, современных городов ушло в прошлое. Только в 2006 г. российские девелоперы сумели приблизиться к «дореформенным» показателям, введя в эксплуатацию 50,6 млн кв. м жилья [3]. Проект строительства города должен быть по-настоящему масштабным, и вряд ли найдется российская компания с таким количеством финансовых и технических средств. Кроме того, каждый раз, застраивая пустой участок, девелоперы сталкиваются с проблемой подведения коммуникаций, строительства инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры. Вместе с тем идея строительства городов за счет средств частных инвесторов начинает обретать реальность. По оценкам экспертов комплексная реализация проектов позволяет снизить строительную себестоимость квадратного метра на 15-20% за счет масштаба и минимизации коррупционной составляющей, на которую приходится около 40% от общей стоимости строительства [3]. Идея строительства городов - игорных зон получила поддержку государства и бизнеса, потому что эти местности будут развиваться как рекреационные зоны и государство может решить целый ряд острых проблем, устранить которые по-другому просто невозможно. Причем при проектировании этих городов необходимо учитывать современные транспортные

проблемы, иначе их постигнет транспортный и инфраструктурный кризис. В крупных городах перемещаться на автомобиле возможно лишь ночью, а строительство новых дорог опаздывает на 15-20 лет. В новых городах таких проблем при правильном проектировании будет значительно меньше, так как, наряду с коммерческой недвижимостью и жильем, в них будут строиться инфраструктурные объекты, в том числе транспортные (дороги, причалы и т.д.) В случае создания городов с высоким уровнем комфортности (жилье, сервис, транспорт) жителям этих городов не будет надобности ездить на работу и за недостающими услугами в близлежащие крупные города.

Строительство городов-игорных зон на морском побережье – перспективный путь создания рынка недвижимости в России. Вместе с тем реализация комплексных проектов – очень сложный процесс, который резко отличается от привычной застройки территорий в составе сложившихся агломераций, а следовательно, этот вид развития таит целый ряд опасностей, которые могут превращать строящиеся проекты в города-призраки. Но, говоря о строительстве современного курортного города на побережье Азовского моря, можно не обращать внимания на пессимистические высказывания по поводу проблемности создания игорных зон на территории РФ, однако необходимо учитывать как административные, так и финансовые риски, которые в большинстве своем взаимосвязаны. По нашему мнению, для наиболее эффективного нивелирования этих рисков при реализации проектов различного уровня и масштаба будет целесообразным создание государственно-частных партнерств, в которых в правовом поле на основании договоров будут определены все аспекты взаимодействия государства и бизнеса.

Власти Краснодарского края и Ростовской области позитивно настроены на создание игорной зоны на границе этих двух субъектов [4], площадь которой составляет 2 тыс. га (по 1 тыс. га на субъект) – с названием «Азов-сити». На создание инфраструктуры игорной зоны потребуется 80 млрд. руб., но для региона такая сумма неподъемна. Как показывают расчеты, такие проекты окупаются через 20-25 лет. По оценке экспертов игорный бизнес дает 6-10% дохода, а остальные 90% приносят сопутствующие объекты. Ожидается, что проживать в «Азов-сити» будет 30 тыс. человек, но это явно усредненная цифра, так как в курортных городах азовского и черноморского побережья в летнее время население увеличивается в 4-5 раз [5], а количество отдыхающих на Азовском море может колебаться от 200 тыс. до 3 млн. человек в год, благодаря тому что Ростовская область и Краснодарский край занимают выгодное экономико-географическое положение и экономические показатели этих регионов свидетельствуют о сохранении устойчивых темпов развития, причем эти темпы существенно выше, чем по России [6].

Однако для эффективной работы игорной зоны необходимо создание транспортной инфраструктуры, обеспечивающей перемещение столь значительного количества людей и грузов. По сути, это должен быть крупный транспортный узел, специализирующийся на перевозках и обслуживании пассажиров. Перевозка грузов в основном будет приходиться на период строительства зданий и сооружений. На первом этапе развития транспортной инфраструктуры предполагается освоить 65,5 млрд. руб. [7]

Говоря об инфраструктуре транспорта в исследуемом районе (Порт-Катон - Молчановка), необходимо отметить, что в настоящее время там проходит лишь автомобильная дорога с асфальтовым

покрытием (Р 268) и расстоянием до основных крупных городов: что вполне вписывается в мониторинг средней

дальности поездки одного пассажира в РФ, приведенный проф. Чеботаревым Н.А. по данным на 2010 г.[8].

Ростов-на-Дону	110км	Река-море 100км
Краснодар	160 км	
Ейск	70км	Морем 60 км
Азов	70 км	Река-море 60 км
Таганрог	170 км	Морем 40 км
Железнодорожный транспорт	Всего	120 км
Морской транспорт		66,7км
Внутренний водный		34,4км
Воздушный		2 044,0км
Автомобильный		
- в т.ч. междугородный автобус		119,0км
- легковой (личный)		95,5км

Исходя из данных, приведенных в таблицах, о не востребоваемости воздушного транспорта, считаем, что наиболее целесообразным (эффективным) было бы объединение речного транспорта (внутреннего водного) с морским, то есть использование универсальных транспортных средств «река-море» плавания. Среднее расстояние до вышеназванных городов составляет чуть больше 100 км, что при любых погодных условиях находится в пределах одного эксплуатационного дня при перевозках любым видом транспорта.

Железной дороги в районе «Азовсити» нет. Расстояние до ближайшей однопутной ж/д ветки «Староминская-Ейск» по прямой составляет 30 км. В настоящее время предполагается строительство 4-полосной автомобильной дороги от г. Азов за счет бюджетных средств. Строительство же железной дороги требует значительных капиталовложений, и ОАО РЖД, как коммерческой организации, без реальных заказов на перевозки грузов вряд ли будет целесообразно строить железнодорожный путь на перспективу. Ближайший крупный аэропорт находится в г. Ростове-на-Дону. Однако планируется строительство крупного аэропорта (Хаба) в г. Батуме на базе существующего, но не-

эксплуатируемого военного аэродрома. То есть расстояние до Порты-Катон уменьшится на 30 км и составит 80 км. В г. Ейске имеется аэропорт, обслуживающий местные авиалинии, но практически не используемый. Пассажирское судоходство, как и грузовое, отсутствует. Особенно остро ощущается нехватка пассажирских судов, обеспечивающих местные перевозки и связывающих местность с такими портами, как: Ейск, Таганрог, Азов, Ростов, а также прогулочных судов. В летнее время они были бы рентабельны и востребованы. Ранее местные линии в Таганрогском заливе эффективно обслуживались скоростными судами на подводных крыльях с заходом в порты Украины (100км) и Черное море.

По нашему мнению, наиболее перспективным представляется направление создания и развития водно-транспортной инфраструктуры, обеспечивающей на первом этапе доставку грузов и оборудования строительной направленности, в том числе и гидротехнических сооружений, а в дальнейшем на их базе комплексов по обслуживанию пассажиров и отдыхающих, использующих водный транспорт. Интересным представляется продление речных круизных линий Москва - Ростов –



будущий порт с иностранными туристами или путешествие на комфортабельных судах «выходного дня» из крупных прилегающих городов с возможностью проживания на судне.

Перевозки могут осуществляться как скоростными судами (60-70км/час), так и обычными водоизмещающими высококомфортабельными судами со скоростью 15-20 км/час.

Одним из направлений развития порта является создание «марин» - порта-гавани международного уровня - для стоянки и обслуживания яхт, соответственно и индустрии: ремонта, хранения в зимнее время, снабжения.

Нами сознательно делается упор на яхты, так как крупные круизные морские суда из-за ограниченности глубины (4,0 м) не смогут подходить к берегу (причалу), да и «марин» высокого уровня на Азовском море нет. Эта форма индустрии отдыха в России расценивается специалистами как перспективная. Яхтенный центр мог бы осуществлять и сдачу в аренду яхт.

Значительное влияние на создание водно-транспортной инфраструктуры и ее дальнейшего использования оказывают местные гидро-метеоусловия, так как они и будут определять основные критерии проектирования, строительства и эксплуатации водно-транспортной инфраструктуры.

Береговая черта в исследуемом районе представляет в основном обрывистый берег со средней высотой около 5 м, узкими песчаными пляжами 10-15 м в ширину. Вместе с тем около 25% береговой полосы занимают пологие песчаные берега. Глубины у берега – 1-2 м. до 5- метровой изобаты, расстояние в среднем 5-6 морских миль (около 10 км). Основные (преобладающие) глубины – 3-4 м на траверзе населенных пунктов Порт-Катон и Молчановка, которые начинаются с дистанции от береговой черты около 1 мили (наиболее близкой по сравнению с другими участ-

ками). Основные виды грунта - песок, ил, ракушка.[9]

Берег залива подвержен воздействию ветро-волновых явлений, но не в той степени, как берега Черного моря в курортной зоне Краснодарского края. В исследуемом районе ширина Таганрогского залива составляет около 20 морских миль (35км), соответственно северные ветры противоположные от береговой черты предполагаемой игровой зоны и малые глубины у берега, уходящие в море в среднем на 500-1000м, при длине волны 20-30м, не дают развиваться ей и значительно воздействовать на берег. Ветры же иных направлений, как и течений в сравнительно закрытом районе, значительного воздействия на берег не оказывают. С другой стороны, береговая черта в силу особенностей рельефа все равно требует обрамления (укрепления) для предотвращения разрушения. Так, в г. Ейске, расположенном неподалеку, обрывистая береговая черта спрофилирована и укреплена в виде откоса.

Навигация продолжается в среднем 8-10 месяцев в году. В настоящее время в Таганрогском заливе навигация осуществляется круглогодично с использованием ледоколов. Но в особенно суровые зимы (примерно раз в пять лет) движение судов приостанавливается на 1-2 мес.

Район доступен для плавания как морских, так и речных судов, отвечающих необходимым требованиям. Учитывая все климатические явления, можно сделать вывод, что наиболее предпочтительным местонахождением будущего порта является район между населенными пунктами Порт-Катон (5км) и Молчановка (8км) в естественной бухте с координатами 46 град. 52 мин. сев. широты и 38 град. 41 мин вост. долготы.

Предлагаемый район безопасен для стоянки судов, за исключением зимнего периода из-за возможного об-

леденения и неблагоприятных ледовых условий.

Климатические условия благоприятны и характерны для всей территории и акватории Таганрогского залива.

Говоря об экологии, необходимо отметить, что любое воздействие на окружающую среду можно считать отрицательным явлением. Вместе с тем строительство пассажирского порта-«марины» с использованием морского песка (грунта) - восполнимая естественная проблема.

При проектировании строительства порта могут быть разработаны комплексные организационно-технические меры, позволяющие минимизировать вредные воздействия на окружающую среду, а в ряде случаев и улучшить ее. Опираясь на международный опыт, можно, например, предусмотреть разведение ценных пород рыбы, исчезающей в этом районе.

Исходя из общей стратегии развития водного транспорта в исследуемом районе, можно сделать вывод, что целесообразным является строительство пассажирского порта-гавани для пассажирских судов с осадкой до 4 м и прогулочных яхт в виде искусственного острова с отелями и стоянками для 500 яхт и местных перевозок.

Бизнес-идея заключается в том, что в Азовском море, как и в России вообще, острый дефицит яхтенных стоянок. К тому же в исследуемый район (игорную зону) будет прибывать значительная часть состоятельных людей, имеющих плавсредства повышенной комфортности. Также в игорной зоне, расположенной на берегу моря, должны быть причалы для пассажирских судов.

В настоящее время в будущей игорной зоне идет интенсивная скупка земли для дальнейшего возведения недвижимости. И строительство классической причальной набережной из-за несогласований со множеством собственников будет нерешаемой задачей. К то-

му же малые глубины у берега и наносные явления делают идею строительства классического порта невыполнимой.

По нашему мнению, целесообразнее будет строительство насыпных островов (причалов). Так, при средней цене классической причальной стенки из шпунта Ларсен при глубине моря 5м, высотой над поверхностью воды 2м и шириной 50м – 1млн.дол США за 100м. с учетом проектных работ, согласований с различными государственными органами, строительными работами, стройматериалами строительство насыпных гидросооружений при добыче засыпного грунта непосредственно со дна моря обходится на 20-25% дешевле [10]. При этом одновременно решаются две задачи: строительство гидротехнического сооружения, увеличение глубины у причала и подходных каналов. Стоимость намыва такого грунта в исследуемом районе составляет от 1 до 3 дол США за 1 куб. м в зависимости от глубины, то есть средняя стоимость составляет 2 дол. США. Соответственно заполнение причального (гидротехнического) сооружения составляет 100м X 50м X 7м X 2дол США =70 тыс.дол США.

Срок окупаемости аналогичных сооружений – 7-10 лет, при глубинах у причала 10 м – 9-10 лет. Некоторые исследователи указывают срок окупаемости 7-8 лет при наличии на причалах-островах отелей.[11]

Средняя скорость строительства 75 га в год, которое можно вести как пионерным способом, то есть начинать от берега и идти в сторону моря, так и с использованием плавучих строительных площадок-платформ, которые проектируются и строятся в г. Ростове-на-Дону.

Срок эксплуатации аналогичных гидротехнических сооружений составляет 50-100 лет. Имеется российский (С-Петербург) и зарубежный (Япония, Тайвань, ОАЭ) опыт создания таких гидротехнических сооружений.

При строительстве порта можно учитывать, что причал будет использоваться и для переработки грузов, необходимых для строительства зданий и сооружений игровой зоны, так как морской и речной транспорт являются наиболее дешевыми и соответственно конкурентоспособными. Пропускная способность причала для навалочных грузов при соответствующем техническом обеспечении в среднем может оставлять 500 тыс т в год, для сыпучих (навалочных) грузов и около 100 тыс т в год для генеральных [12].

Для обеспечения строительных работ и дальнейшего обслуживания порта требуется квалифицированный персонал. Если говорить о персонале по обслуживанию строительства при таких масштабах гидротехнических работ (обычно это крупный подрядчик), то это проблема строительных организаций, которые в большинстве случаев организуют работы вахтовым методом, а работники проживают в модульных передвижных комплексах. Плавучие технические устройства, используемые при строительстве (земснаряды, плавкраны и т.д.), оборудованы для проживания персонала. Для проживания обслуживающего персонала порта будет необходимо жилье, так как местное население по своей квалификации и менталитету не в состоянии работать в организации такого уровня. Наиболее эффективно и целесообразно на этапе становления порта использовать взятые в аренду плавучие мастерские, дебаркадеры, пассажирские суда, оборудованные всем необходимым для проживания. По оптимальной цене их можно арендовать в Украине, в том числе с привлечением сезонных работников, когда поток туристов, яхтсменов, отдыхающих значительно увеличивается.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 29. 12. 2006 г. № 244-ФЗ «О государственном регули-

ровании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ»// Российская газета. 2006, 31 декабря.

2. [www.dips.kubangov.ru](http://www.dips.kubangov.ru)

3. Белых А. Градостроители. /Бизнес-журнал для малого и среднего бизнеса. 2007. №13. С. 28

4. Власенко К. Азов-сити: ставки сделаны... Ставки еще есть./Вестник. 2007. №5. [www.donbiz.ru](http://www.donbiz.ru)

5. Галицких О., Иванова Е., Кереев И., Ковалевская Е. Не нужен нам берег турецкий.? //Российская газета. 2007, 22 июня.

6. Официальные сайты: администрации РО [www.donland.ru](http://www.donland.ru), администрации Краснодарского края [www.tskk.ru](http://www.tskk.ru)

7. [www.secucpress.ru](http://www.secucpress.ru)

8.Чеботарев А.А. Геотранспортные ресурсы России: Учебное пособие.- М.: Экономика. 2007. С. 206-207.

9.Лоция Азовского моря № 1243 ГУ-НиО МО 1995. (откорректировано на 31.05.2007)

10.Пассажирский порт Санкт-Петербург: будущее создается сегодня./Транспорт РФ. 2007. №8. С. 54-55

11.Уранчеева Ю. Построить остров // Город N. 2007. 13-19 июня

12.Порты и портовые сооружения: учебное пособие /под ред. Г.И. Смирнова. – М.: АСВ. 2003. С. 35

#### Bibliographic list

1.The federal law from 29.12.2006 244-ФЗ « About state regulation of activity on the organization and carrying out hazardous games and about modification in some acts of the Russian Federation » //The Russian newspaper. 2006, on December, 31st.

2..[dips.kubangov.ru](http://dips.kubangov.ru)

3.lix A. Gradostroiteli./Business magazine for small and average business. 2007.№13. P. 28

4.Vlasenko K. Azov-siti: rates are made... There rates still is/ Vestnik 007.№5. [www.donbiz.ru](http://www.donbiz.ru)

5.Galickix , Ivanov, Кереев, Kovalevskaya E. There is no need to us Coast turkish.? // the Russian newspaper. 2007, on June, 22nd.

6.Official sites: Administrations RO [www.donland.ru](http://www.donland.ru).

7.Administrations of Krasnodar territory [www.tskk.ru](http://www.tskk.ru)

8.[www.secucpress.ru](http://www.secucpress.ru)

9.Tchebotaryov A.A. Geotransport resources of Russia: Educational book.-M.: Economy. 2007. P. 206-207.

10.Locia sea of Azov 1995. (it is updated on 5/31/2007)J.Passazhirsky port of St.-Petersburg: the future is created today/transport of the Russian Federation. 2007.№8. P. 54-55

11 Urancheva J. To construct island // City N. 2007, on June, 13-19th 12. Ports and port constructions: the manual/under G.I. Smirnova.-M.: ACB. 2003.p. 35

*А.А.Юрков*

## **РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТАРИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается проблема формирования механизма управления развитием промышленного предприятия. Современная управленческая среда несет в себе ряд нетипичных для классической экономики характеристик, что в полной мере касается и российской действительности. Характеризуя современные социально-экономические особенности, экономисты применяют термин «новая экономика», ядром которой становится инновационный стиль мышления, основанный на непрерывном формировании и передаче новых знаний. Поэтому в современных условиях происходят значительные перемены в методах управления и управленческих отношениях. В качестве предмета исследования в этой связи автор статьи выбрал методы управления инновационным развитием промышленных предприятий, включая инструменты, модели и механизмы их функционирования и постоянного совершенствования. В итоге автором разработана модель инновационного развития промышленного предприятия и механизм ее реализации.

### **Annotation**

Forming of innovative development management mechanism problem is observed there in the article. Modern management environment carries some uncharacteristic for classic economy patterns that is refer to Russian reality in full measure. Economists define modern socio-economic features by the term “new economy”. And innovative style of thought based on continuous generating and transferring of knowledge becomes its main body. Therefore considerable changes happened in management methods and relationships. Thereupon the author of the article choose innovative development management methods including models and mechanisms of its functioning and continuous improvement. The author worked out industrial enterprise innovative development model and its realization mechanism.

### **Ключевые слова**

Развитие промышленного предприятия, инновация, совершенствование, модель развития, механизм развития

### Keywords

Industrial enterprise development, innovation, improvement, development model, development mechanism

Общество сегодня проходит этап ускоренного развития. И в первую очередь развитие следует мерить знаниями, удвоение которых в мире происходит ежегодно (сокращение циклов и ускорение темпов развития). В подтверждение этого существует экспоненциальный закон роста знаний [3].

В такой ситуации отдельные предприятия испытывают влияние этого ускорения. Они вынуждены постоянно изменяться, чтобы соответствовать новому состоянию внешней среды. Очевидно, что от экономической науки требуются адекватные разработки методов и инструментов управления изменениями и развитием.

Развитие понимается как закономерное качественное изменение материальных и идеальных объектов, характеризующееся как необратимое и направленное. Изучая изменение представлений человечества о развитии, можно выделить тенденцию, приводящую к тому, что сегодня развитие в глазах многих ученых выглядит скачкообразной последовательностью эволюционных и революционных этапов. Основоположником такого представления о развитии является Маркс.

Основываясь на теории К. Маркса, Й. Шумпетер предложил свое определение развития и ввел понятие инновации как основополагающей составляющей процесса развития, как резкий скачок, который выводит систему из состояния близкого к точке равновесия и который задает ей новую цель, новую точку равновесия. В результате хозяйственный кругооборот, создающий видимость постоянства в повседневной жизни, начинает поступательное движение к этой цели.

Из современных теорий развития хочется выделить теорию жизненного

цикла организации и связать ее с теорией систем. Любой из этапов жизненного цикла сопровождается случайными колебаниями организации как экономической системы. Благодаря колебаниям обеспечивается движение неравновесной системы к аттрактору (притягателю) устойчивости. Аттрактирующие факторы оказывают корректирующее воздействие на экономическую систему. Благодаря этому аттрактирующие факторы обеспечивают целеполагающую направленность развития и функционирования системы.[1]

Таким образом, на систему воздействуют две силы: одна – постоянно выводит ее из состояния близкого к равновесию, способствует колебаниям, другая, наоборот, способствует уменьшению числа колебаний и устремляет систему к равновесию. Справедливо провести аналогию с циклом хозяйственного оборота Шумпетера. В результате можно определить инновацию и совершенствование как две силы, воздействующие на систему в процессе ее прогрессивного и управляемого развития.

Очевидно, необходимо дальнейшее изучение механизмов развития предприятия, определенного через взаимосвязь инновационной составляющей и составляющей совершенствования. Поэтому представляются важными два аспекта дальнейшего исследования: в области методологии управления совершенствованием и инновациями и в области сущности категорий «инновация» и «совершенствование».

В рамках исследования сущности категорий «инновации» и «совершенствование» была установлена связь между следующими явлениями: «совершенствование», «развитие» и «инновации». Как уже упоминалось, развитие может

быть представлено как последовательность переходящих друг в друга инноваций и совершенствований.

Справедливо говорить о сходстве совершенствования и инновации: и то, и другое направлены во внешнюю среду и на поиск возможностей, а не решение существующих проблем. Оба этих понятия подразумевают постоянное движение и непосредственную выгоду как для объекта, так и для внешней среды. И то, и другое требуют тщательной разработки.

Понятия «инновация» и «совершенствование» схожи по свойствам, поэтому существует возможность соединить их на практике. Необходимы инструменты, обеспечивающие векторность совершенствования и его переход в инновацию.

Для современных российских предприятий актуально внедрение системы менеджмента качества, сертифицированной по МС ИСО, которые служат практическим выражением популярной концепции TQM. Важнейшим принципом TQM является постоянное совершенствование деятельности предприятия. В этом причина большого числа разработок в области методологии совершенствования, найденных в концепции TQM: модель качества Нориаки Кано, метод QFD, кайдзен-подход, подход «шесть сигма», бережливое производство, сбалансированная система показателей, модель совершенства стандартов ИСО серии 9000:2000, бенчмаркинг, аудиты, модель премии качества на приз Деминга, модель премии качества Малькольма Болдриджа, модель Европейской награды за качество.

Предприятие, использующее описанные методы совершенствования, может получить результаты по следующим направлениям: определить позиции относительно конкурентов; укрепить позиции на существующих рынках; улучшить удовлетворенность потреби-

теля; устремить систему управления предприятием к уровню лучшего в классе, отрасли, на рынке; разработать мероприятия по непрерывному совершенствованию деятельности предприятия; определить направление выхода на новый уровень развития.

Очевидно, что методы совершенствования TQM эффективно улучшают деятельность предприятия до определенного уровня (лучший в классе, установленный стандарт, победитель премии, самый сильный конкурент, эталон, уровень дефектности в  $6\sigma$ ), некоторые способны инициировать инновации и определить возможность перехода на новый уровень развития (модель Н. Кано). Однако среди них не встречается описание принципиального механизма этого перехода, а именно: возникновение идеи инновации, момент этого возникновения, внедрение инновации, способ ее распространения и т.д.

Как уже отмечалось, наряду с постоянным совершенствованием, существует прорывное развитие, которое выходит за рамки TQM. В методах такого прорывного развития справедливо выделить два подхода. Первый из них ориентирован на выделение основных этапов инновационного процесса и адаптации известных методов стратегического, проектного управления, управления персоналом и т.д. к особенностям этих этапов. Второй же связан с построением моделей зарождения, формализации и распространения идеи (метод управления инновациями Нонаки и Такеучи). В итоге ни тот, ни другой подход не затрагивают процессы совершенствования деятельности предприятия.

Практика применения оригинальных и стандартных методов, подходов, инструментов совершенствования и инноваций на предприятиях промышленности доказала их эффективность. Однако среди приведенного множества, пожалуй, нет ни одного метода, который

бы объединял категории инновации и совершенствования.

Однако выявлен ряд инструментов и моделей различных ученых, которые попытались увязать инновации и совершенствование в единый процесс развития.

К ним можно отнести исследования Масааки Имаи, Марка Мура (Mark H. Moore), Дж. Харви (Jean Harvey), Рольфа Смита мл. (Rolf C. Smith Jr.), Роберта Коула (Robert E. Cole), Френсис Хорибе (Frances Horibe), Вильяма Миллера (William C. Miller).

Все модели призваны организовать управляемый процесс развития, основанный на переходящих друг в друга инновациях и совершенствовании. Большинство из них использует принципы, методы и инструменты TQM. Это связано с тем, что совершенствование, в отличие от инновации, в большей степени поддается формализации. Тогда необходимо взять инструмент, метод совершенствования максимально близкий к инновации и добавить в него инновационную составляющую.

В этом контексте действенным выглядит построение модели развития предприятия, определяемого как последовательность инноваций и совершенствований, с использованием теоретико-методологического обеспечения концепции TQM.

По предыдущему анализу методы и инструменты совершенствования TQM обнаружили слабость в способности ориентировать предприятие на процесс рождения инновации из идеи как результат накопления знаний, на дальнейшее ее тиражирование, а также определять момент перехода от совершенствования к инновации. Однако определенной особенностью отличается модель качества Н. Кано.

Суть модели качества Н. Кано заключается в следующем: любой товар обладает тремя типами характеристик: *характеристики ожидаемых потребностей* – удовле-

творения этих потребностей ждут, считают это очевидным, обязательным; *характеристики желаемых потребностей* – чем лучше удовлетворены эти потребности, тем более доволен потребитель; *характеристики восхищаемых потребностей* – удовлетворение таких потребностей восхищает потребителя, приятно его удивляет.

Задача производителя заключается в определении этих характеристик и умении сосредоточить свои усилия на тех характеристиках, которые лежат в поле стратегических целей компании. Так, характеристики ожидаемых потребностей позволят повысить удовлетворенность недовольных потребителей и уменьшить потери от продаж, не состоявшихся по причине низкого качества товара. Характеристики желаемых потребностей позволят не только увеличить продажи, но и поднять цену. А характеристики восхищаемых потребностей – это пропуск на новые рынки. Но в то же время они недолговечны. С течением времени, когда потребитель к ним привыкает, они становятся для него обязательными.

На основе модели качества Н. Кано предлагается построить модель развития предприятия, основанную на постоянных инновациях и совершенствовании (рис. 1). (см. ниже)

Предлагаемая модель развития предприятия строится на основе модели качества Н. Кано, которая классифицирует все характеристики продукции предприятия по 3 категориям. При этом характеристики находятся в постоянной динамике, переходя из одной категории в другую, что приводит к смене структуры характеристик продукции предприятия.

Изменение структуры характеристик есть инновационная составляющая модели, так как новая структура характеристик – это в узком смысле новый товар, который способен удовлетворить новые потребности.



Рис. 1. Модель развития предприятия

(Разработано и составлено автором по результатам исследования)

Отслеживая изменение структуры характеристик, предприятие определяет момент внедрения инновационных решений, а также их направление и характер. В этом и состоит главная трудность.

При этом сразу после внедрения инновации и в случае, когда структура характеристик не изменяется, следует осуществлять совершенствование деятельности предприятия на основе адекватной информации, полученной в предлагаемой системе показателей, включающей методы анализа и построенной в соответствии с принципами концепции TQM.

*Инновационная составляющая модели развития предприятия*

Появление характеристик восхищаемых потребностей носит инноваци-

онный характер. А именно это новое знание, формализованное и коммерциализованное (выраженное в характеристике продукта, продаваемого на рынке).

Таким образом, в изменении структуры характеристик выявлена динамическая или инновационная составляющая модели качества Кано, которая положена в основу предлагаемой модели развития.

*Составляющая совершенствования модели развития*

Следуя принципам TQM (концепции, положенной в основу предлагаемой модели развития), выстроим систему показателей качества на предприятии, как это представлено в табл. 1:



Таблица 1. *Систематизация показателей качества на предприятии и методов их анализа (Разработано и составлено автором по результатам исследования)*

Уровень показателей качества	Назначение показателей соответствует понятию:	Вид показателей качества		Методы анализа показателей качества	Оценка качества процессов
		Вариант 1	Вариант 2		
Подпроцессы	Качество	единичный	единичный (качество)	7 методов контроля за качеством TQM + Кайдзен подход	Оценка качества подпроцессов по <i>единичным</i> показателям качества
Процессы	качество/главное качество/интегральное качество	комплексный	единичный (главное качество)	7 методов контроля за качеством TQM + методы ЭММ	Оценка качества процессов по <i>комплексным</i> показателям качества
Сеть процессов	интегральное качество	интегральный	единичный (интегральное качество)	Стратегический анализ	

Исходя из сущности предлагаемой модели, разрабатываем руководство по ее внедрению на предприятии.

Руководство по предлагаемой модели состоит из 4 модулей, тесно взаимосвязанных между собой.

#### *1. Модуль анализа системы показателей предприятия.*

Является подготовительным этапом и содержит набор действий выполняемых на предприятии только один раз – перед внедрением модели. Суть его заключается в сборе информации о системе показателей качества на предприятии и методах их анализа. Необходимо для определения базы, на которой будет строиться модель, для выявления возможностей использования существующей системы показателей для целей построения модели, а также уровня информационной обеспеченности управления предприятием на трех уровнях системы (подпроцессы, процессы, сеть процессов).

#### *2. Модуль мониторинга рынка.*

Носит циклический характер, то есть должен повторяться периодически в зависимости от прогнозирования частоты появления восхищаемых потребностей у клиентов. Так как спрогнози-

ровать это на практике чрезвычайно сложно, то до начала внедрения модели (априори) на основе экспертного мнения специалистов службы качества, службы маркетинга, отдела разработки новых продуктов и т.д. возможно определить периодичность действия модуля.

Первостепенной целью второго модуля является фиксирование изменения структуры характеристик потребностей. По результатам его действия предприятие сможет ответить на вопросы: когда? как? и какую? внедрять инновацию.

#### *3. Модуль инновационной составляющей модели развития.*

Модуль носит периодический характер. Периодичность его определяется частотой смены структуры характеристик продукции предприятия и задается модулем 2 предлагаемой модели развития предприятия.

Модуль состоит в последовательном уменьшении информационной неопределенности конечных результатов внедрения инновации по цепочке «Идея → Предложение → Проект → Программа» [2].

#### *4. Модуль составляющей совершенствования модели развития.*

Модуль действует постоянно, практически непрерывно и гораздо более длительный срок, чем третий модуль. Реализация его прерывается в тех случаях, когда структура характеристик продукции меняется и предприятие принимает решение о внедрении инновации. Однако существует вероятность того, что предприятие не откажется от реализации старой структуры характеристик, хотя это может привести в будущем к потерям, в связи с тем что потребитель полностью либо частично откажется от старой структуры характеристик продукции.

Вместе с тем новая структура характеристик продукции также нуждается в совершенствовании и по результатам внедрения инновации требуется реализация четвертого модуля предлагаемой модели развития предприятия.

Модуль использует набор единичных показателей качества, сформированных по выявленным характеристикам потребностей и сгруппированных по категориям Кано (Модуль 1 и Модуль 2). Суть его заключается в реализации непрерывного совершенствования деятельности предприятия в сохраняющейся структуре характеристик продукции на трех уровнях: подпроцессы, процессы и сеть процессов.

#### **Библиографический список**

- 1.Беляев, А.А. Системология организации: Учебник / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 182 с.
- 2.Гунин, В.И. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 / В.И. Гунин [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 328 с. – С. 17-20.
- 3.Еляков, А.Д. Современная информационная революция [Электронный документ] / А.Д. Еляков // Социологические исследования. – №10. – 2003. – 20 с.–Режим доступа: [www.isras.ru/files/File/Socis/2003-10/elyakov.pdf](http://www.isras.ru/files/File/Socis/2003-10/elyakov.pdf). – Проверено 01.04.2008.

#### **Bibliographic list**

- 1.Belyaev, A.A. Organization systemology: Textbook / A.A. Belyaev, E.M. Korotkov. – M. : INFRA-M, 2000. – 182 p.
- 2.Gunin, V.I. Innovation management: 17-module program for managers “Organization development management”. Module 7 / V.I. Gunin [ets.]. – M. : INFRA-M, 1999. – 387 p.
- 3.Elyakov, A.D. Modern information revolution [e-document] / A.D. Elyakov // Sociological researches. - #10. – 2003. – 20 p. – Access conditions: [www.isras.ru/files/File/Socis/2003-10/elyakov.pdf](http://www.isras.ru/files/File/Socis/2003-10/elyakov.pdf). – Cheked 01.04.2008

*Р.Н. Конев*

### **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ КОМПАНИЙ, ОПЕРИРУЮЩИХ НА РЫНКЕ МОДНОЙ ОДЕЖДЫ**

#### **Аннотация**

Особенности маркетинга отношений с потребителями заключается во всецелой ориентации организации на увеличение потребительской ценности, причем важен баланс между целями оперативного и стратегического планирования. Переход к ориентации на предоставление и поддержание на рынке потребительской ценности требует от компаний, оперирующих на рынке модной одежды, новой концептуализации и порядка

реализации собственных стратегий, изменения принципов использования информационных технологий и целей организационного развития.

### Annotation

Specialtics of marketing of attitudes with consumers consists in complete orientation of the organization to increase in consumer value, and the balance between the purposes of operative and strategic planning is important. Transition to orientation to granting and maintenance in the market of consumer value demands from the companies operating in the market of fashionable clothes, the new concept and the order of realization of own strategy, change of principles of use of information technologies and the purposes of organizational development.

### Ключевые слова

Взаимоотношения с потребителями, маркетинг, модная одежда

### Keywords

Relationship with consumers, marketing, fashion clothes

Современный рынок модной одежды – динамично развивающийся сектор экономики. Он характеризуется периодичностью, быстрой сменяемостью полезностей, представляемых производителями, особенной модификацией ассортимента в соответствии с подвижностью потребительских предпочтений. Стратегическая ориентация рынка модной одежды, в отличие от других потребительских рынков, которые учитывают скрытые запросы потребителей, может быть сформулирована как управление и учет выраженных запросов, поскольку мода (соответственно и модная одежда) является элементом массовой культуры. Подобная ориентация накладывает отпечаток на способность компаний достаточно быстро (реактивно) вносить коррективы в свою деятельность, и, следовательно, горизонт стратегического планирования, адекватный для участников рынка модной одежды, является краткосрочным.

Ряд потребительских рынков, предоставляющих субъектам спроса товары длительного пользования (например, рынки электроники, бытовой техники, предметов быта, мебели), которые также подвержены влиянию модных тенденций, в качестве основной цели

выбирают формирование и предоставление потребительской ценности, что означает достаточно равномерное извлечение полезности в потреблении товара. Рынок модной одежды в качестве основной цели ориентирован на удовлетворение потребителей, что представляет собой синтез социальных, эмоционально-психологических, эстетических предпочтений покупателя, которые зачастую выражены в получении рефлексии со стороны общества по поводу имиджа и стиля, который покупатель создает с помощью приобретаемой им одежды. В этой связи цель рынка модной одежды – удовлетворение потребителей, в отличие от предоставления потребительской ценности, представляется более ограниченной во времени, но периодичной с точки зрения ее воспроизводства производителями модных коллекций.

Несмотря на очевидные преимущества ориентации на потребителя в стратегиях позиционирования на рынке модной одежды, использование данной методологии сопряжено с рядом трудностей, которые возможно преодолеть посредством следующей лестницы целей, схематично представленной на рис.1.

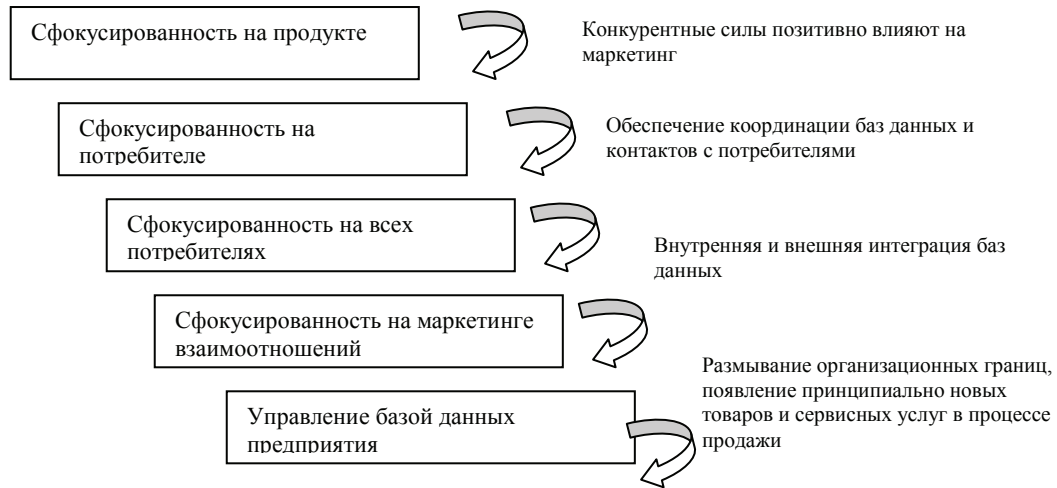


Рис. 1. Эволюционное движение к маркетингу отношений с потребителями рынка модной одежды [1]

Рассмотрим представленную модель на примере компании ООО «Глория Джинс»-ведущего производителя джинсовой одежды в России. Будучи лидером производства и предоставляя качественную и недорогую продукцию на рынок модной одежды по сравнению с отечественными и зарубежными производителями, оперирующими в данном сегменте, компания была ориентирована не на потребителя, а на рынок (реализуемые стратегии компании касались в основном управления долей рынка и нормой рентабельности производства). Однако по мере увеличения доли рынка и выхода на зарубежные рынки компания столкнулась с организационными проблемами, поскольку число партнеров, заказчиков и потребителей стремительно возрастало.

С целью противостояния стратегиям конкурентов, предоставляющих на рынке аналогичный товар, а также в соответствии с задачами укрепления бренда компания «Глория Джинс» создала и развивает две отечественные марки: Gloria Jeans и Gee Jay. Марка Gee Jay зарегистрирована в марте 2001. Универсальная одежда (для мальчиков и девочек). По итогам 2001 года марка завоевала национальную премию в меж-

дународной системе EFFIE "Брэнд года-2001". Марка Gloria Jeans зарегистрирована в сентябре 2000 года. По результатам исследований (Com con в 2002 году Gloria Jeans стала маркой N1 на российском рынке среди всех марок джинсовой одежды для детей) и диверсификации продукции (наряду с производством джинсовых коллекций для молодежи, детей ООО «Глория Джинс» запустила производство трикотажной коллекции, спортивной одежды, школьной формы) компания значительно увеличила расходы на рекламу и бюджет маркетинговой компании. Значительную роль в управлении возрастающей долей рынка ООО «Глория Джинс» играет многоуровневая дилерская сеть, задачей которой является изучение регионального спроса и потребительских предпочтений. Компания имеет около 100 торговых и закупочных представительств в России, Китае, США. На территории России и стран СНГ располагаются около 70 региональных представительств. Во всех представительствах действуют единые стандарты: один и тот же ассортимент и квалифицированный персонал. Цены на изделия «Глории Джинс» во всех представительствах едины, независимо от географии и специфики региона.

С целью реформирования собственной розницы в настоящее время компания реализует стратегию, по которой к 2008 году будут объединены едиными стандартами около 3000 магазинов. Треть из них компания планировала открыть самостоятельно, остальные - по франчайзингу. В настоящее время собственная розничная сеть компании насчитывает более 10 магазинов под названием Jay Jeans (производное от названий двух торговых марок - Gloria Jeans и Gee Jay) в пяти городах Ростовской области. За период 2006-2007 гг. компания успела открыть около 30 своих магазинов в Южном округе, а также в Воронеже, Липецке, Новосибирске, Одессе. Однако новая сеть не обеспечивала компании ожидаемой прибыли. С той целью ООО «Глория Джинс» реализовала стратегию изменения концепции магазинов фирменной сети «Глория Джинс», используя принцип "opened doors". Подобная концепция являлась первым этапом перехода сети к концепции маркетинга потребителей и закрепила в создании покупателей тот факт, что торговая сеть компании отличается от фирменных магазинов конкурентов своей ориентацией на коммуникацию с потребителями. На данном этапе ООО «Глория Джинс» инвестировала значительные средства в обучение персонала торговой сети, реализовала исследования потребительских предпочтений в аспекте сервиса в магазинах, начала формирование базы данных о потребителях посредством эмиссии дисконтных и подарочных карт. Данная работа значительно укрепила бренд компании, позволив ей сохранять устойчивость в конкурентной борьбе.

В настоящее время ООО «Глория Джинс» осуществляет переход к построению сбалансированной (в информационном, техническом, финансовом плане) системы взаимоотношения с потребителями. Такой тип стратегии является ключевым в реализации задач со-

хранения и расширения рыночной доли компании в секторе джинсовой одежды и обеспечивает достаточный охват потребительской базы, контроль за затратами каждого канала реализации продукции и канала взаимоотношений с потребителями, а также позволяет развивать и использовать навыки профессионального общения, соответствующие каждому каналу.

Современные производственно-торговые компании, оперирующие на рынке модной одежды, используют маркетинг взаимоотношений с потребителями в качестве основного элемента общей стратегии развития. Ориентированность на потребителя, постоянный мониторинг (и учет его результатов) пирамид потребностей, мотивов и предпочтений покупателей позволяют сбалансировать бизнес-процессы организации, нивелировать конфликты, возникающие между подразделениями, сотрудниками, аппаратом управления. Основные преимущества использования стратегий управления поведением потребителей, используемых производителями модной одежды, можно сформулировать следующим образом:

- 1) принятие решений о производстве отдельных элементов коллекций, модификации моделей, фурнитуры, дизайна может осуществляться на уровне подразделений, непосредственно управляющих данным бизнес-процессом. При этом согласование с креативным директором необходимо только в части проблем, связанных с концептом коллекции, участие подразделений в процессе сбора информации о потребительских ожиданиях от коллекции позволяет всем членами команды, возглавляемой дизайнером, работать слаженно, снижая управленческие расходы;
- 2) использование стратегий ориентации на потребителя позволяет увеличить оперативность работы с замечаниями, возвратами, браком; кроме того, в процессе продажи коллекций взаимодейст-

вие продавцов фирменной сети с покупателями имеет также и исследовательские (мониторинговые) цели;

3) стратегия позволяет сформировать в компании достаточно эффективную систему делегирования полномочий и профессиональных компетенций. Так, наличие в распределительной системе компании «Глория Джинс» сети фирменных розничных магазинов позволяет решить проблему «приоритетности покупателя»: уделяя внимание розничным покупателям, представители фирменной сети не занимаются обслуживанием «внутренних потребителей» и поставщиков, которые контактируют напрямую с фабриками;

4) сформированная с ориентацией на покупателя информационная база данных компании (производственный и распределительный дивизионы) позволяет сотрудникам получать своевременную и точную информацию для принятия адекватных решений во взаимоотношениях с потребителями; это позволяет значительно сократить количество жалоб, брака. Так, еще в 2005 году «Глория Джинс» производила около 5% бракованной и отказной продукции, теряя при этом более 15 млн. рублей ежемесячно. В качестве причин подобного явления назывались: неэффективность управленческой модели, низкая производственная культура персонала, технологические недостатки. Руководством компании были предприняты меры, в числе которых: сокращение управленческого персонала, «омоложение» аппарата менеджеров среднего звена. Дисциплинирующей мерой стали штрафы и увязывание заработной платы работников с экономическими результатами компании. При этом проводилась работа с производственной и организационной культурой предприятия, в результате которой у работников формировалась мотивация к качественному выполнению производственных заданий.

Как подчеркивалось, одним из важных стратегических решений компании «Глория Джинс» при переходе к стратегии маркетинга взаимоотношений с потребителями стала модификация системы распределения. Компания в настоящее время сокращает объемы продаж в оптовом звене, поскольку «Глория Джинс» позиционирует коллекции как общедоступные, а оптовики увеличивают цены более чем на 50%, снижая продажи и увеличивая число отказов. Кроме того, оптовое звено не заинтересовано в глубоком изучении потребителей и реализации принципов маркетинга, ориентированного на потребителя.

Задачи исследования потребителей, создания информационной базы данных и управления потребительским поведением были переключены на магазины розничной сети. Используемая в компании система накопительных скидок, подарочных карт, опросы покупателей позволяют исследовать динамику посещений и покупок, а также управлять емкостью потребительского сегмента компании.

Важную роль в розничной торговле модной одеждой играют потребительские циклы и связанные с ними возможности для осуществления повторных продаж, или повторных обращений покупателей. Имея выраженный сезонный характер, модная одежда характеризуется четырех-шестимесячным циклом продаж, что позволяет прогнозировать розничный горизонт «реверса». Данная категория описывает характер активности покупателей в отношении продукции, предлагаемой в магазине, период времени, за пределами которого потребитель может быть просто потерян: то есть он может переключиться на товар-заменитель либо перейти к конкурентам. Применительно к магазинам модной одежды это означает, что, если покупатель не проявляет интереса к коллекциям в течение 4-6 ме-

сяцев, он квалифицируется как потерянный.

С помощью созданной на основе дисконтных карт информационной базы данных о потребителях компания «Глория Джинс» сделала выборку покупателей, которые в течение более полугода не совершали покупок в городах Ростовской области. В этой группе была выделена подгруппа покупателей, осуществивших покупку на сумму более 2 тыс. рублей (как наиболее ценных клиентов). Этому критерию соответствовали около 7,6 тыс. покупателей, которым были разосланы письма и сообщения о получении «золотой скидки» - 20% при любой последующей покупке в течение 50 дней.

Проведенный анализ показал, что в течение последующего месяца на предложение отреагировало более 19,4% потребителей из исследуемой группы, которые потратили на покупки более 320 тыс. рублей. Если рассматривать данную группу как потерянных потребителей, то полученную сумму можно считать дополнительным вкладом в прибыль компании (поскольку в противном случае, без дополнительного приглашения, эти покупатели просто не совершили покупок). Важно то, что, наряду с предоставлением дополнительной скидки, компания отслеживала поведение потерянных покупателей, обеспечивая с ними дополнительную коммуникацию.

В результате подобной работы в течение 7 месяцев средний размер покупки в магазинах г. Ростова-на-Дону увеличился с 2 тыс. рублей до 2750 рублей, в разряд активных покупателей удалось перевести около 115 покупателей, которые не приобретали в компании ничего в течение года. При работе с такими клиентами акцент делался на взаимодействии коллекций: детской, молодежной и для взрослых, поскольку выборка потерянных покупателей состояла в основном из мужчин и женщин, имеющих семью. Интересно, что в период активных покупок представители данной группы выбирали одежду в ос-

новном либо для себя, либо для детей, не задумываясь о возможности приобретения набора для всей семьи. В настоящее время данный сегмент обеспечивает наивысший уровень транзакций – более 3,7 тыс. рублей, покупая набор для всей семьи. В качестве ключевых аспектов, объединяющих товары в набор, используются: «семейное единство», «семейная команда» - единая цветовая гамма, стиль одежды, символика «Глория Джинс» и орнаменты на джинсовой одежде».

Данная технология, использованная компанией для работы с утраченными покупателями, позволила «Глории Джинс» обнаружить преимущества работы с базами данных и возможности измерений каждой рекламной или маркетинговой акции. С одной стороны, это важно для разработки бюджетов и планирования маркетинговых мероприятий. С другой, подобная работа позволяет с высокой степенью вероятности оценить эффективность деятельности компании и отдельных сотрудников.

Рассмотрим особенности планирования маркетинга отношений с потребителями. Принципиальное отличие от обычного стратегического планирования заключается во всецелой ориентации организации на увеличение потребительской ценности, причем важен баланс между целями оперативного и стратегического планирования. Переход к ориентации на предоставление и поддержание на рынке потребительской ценности требует от компаний, оперирующих на рынке модной одежды, новой концептуализации и порядка реализации собственных стратегий, изменения принципов использования информационных технологий и целей организационного развития (о характере изменений последних уже говорилось). Основой маркетингового планирования становится триада: «потребительская ценность, которая определяет потребительское поведение, требующее стабилизации». Значительную угрозу выстраивания и управления обозначенной триадой осуществляет привычное для российских компаний иерархическое построение организаций. В этой связи

предприятиям модной индустрии, производителям одежды важно переходить к построению компаний на основе бизнес-процессов и командному управлению. Мощную поддержку в преодолении иерархичности компаний оказывает аутсорсинг, то есть передача части производственных функций внешним исполнителям, работающим по контракту. Так, предполагаемое в 2005-2006 году строительство и запуск фурнитурных предприятий «Глория Джинс» отложила, предпочитая сотрудничать с рядом отечественных и зарубежных компаний по производству фурнитуры. Жесткие условия контрактов на поставку фурнитуры гарантируют компании качество.

В ходе детального планирования и посредством кардинального изменения целей маркетинговой деятельности «Глория Джинс» получила возможность определить, на какие конкретные кластеры потребителей следует выходить для контакта по каждому ценовому предложению, какие для этого следует применять каналы коммуникации, медийные средства, какие маркетинговые приемы наиболее приемлемы в отношении каждой из групп. Важна разработка целевых показателей для каждого элемента системы распределения (до перехода на маркетинг взаимоотношений с потребителями ООО «Глория Джинс» применяла средние целевые показатели по всем точкам продаж, что приводило к срывам графиков продаж, отказам партнеров сотрудничать, сопротивлениям в коллективе). В настоящее время на основе созданной в компании информационной системы целевые показатели, как и роли внутренних и внешних процессов, партнеров и контрагентов уточняются индивидуально, как и планируется бюджет маркетинговых мероприятий каждого элемента системы распределения корпорации. Это возможно за счет функционирующей системы обратной связи между подразделениями и развивающегося в компании командного метода управления бизнес-процессами.

Важна также непрерывность в обработке и корректировке составляющих стратегии и

маркетингового плана компании. При корректировке показателей управляющая подсистема организации ориентируется прежде всего на измеряемые количественные показатели, наглядно демонстрирующие реакцию покупателей на реализуемые меры.

#### **Библиографический список**

1. Гембл П., Стоун М., Вудлок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. Революция в маркетинге: стратегии, ориентированные на потребителя. –М: ФАИР-ПРЕСС, 2002.
2. Данько Т. Управление маркетингом. Учебник. –М.: ИНФРА-М, 2001. –С.43.
3. Стивенс Н.Дж., Адамс Б. Эффективные продажи, ориентированные на покупателя. –М.: ФАИР-Пресс, 1999
4. Барахов В.И., Самочкин В.Н. Исследование жизненного цикла товара// Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. №3.
5. Проценко О.Д., Цакаев А.Х. Риск-менеджмент на российских предприятиях// Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. №6.
6. Баутов А.Н. Оптимальное управление продажами с использованием статистических моделей// Маркетинг в России и за рубежом. – 2001, №6

#### **The bibliographic list**

1. Gemble P., Stoune M., Vudlok N. Marketing of mutual relations with consumers. Revolution in marketing: the strategy focused on the consumer.-M: FAIR-PRESS, 2002.
2. Dannjco T. Upravlenie marketing. The textbook.-M.: IINFRA-M, 2001. - C.43.
3. Stevens H.Dg., Adams B. Effektivnye the sales focused on the buyer.-M.: FAIR-PRESS, 1999.
4. Barahov V.I., Samochkin V.N., Research of life cycle of the goods // Marketing in Russia and abroad. - 2002. №3.
5. Protsenko O.D., Zcakaev A.H. Risk at the Russian enterprises // Management in Russia and abroad. - 2002. №6.
6. Bautov A.N. Optimum control sales with use of statistical models // Marketing in Russia and abroad.



## РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Е.Л. Харитонова*

### ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МНОГОУКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ

#### Аннотация

Недостаточное финансовое обеспечение реформы местного самоуправления, а также увеличение расходов местных бюджетов, не обеспеченных соответствующими доходами, препятствуют устойчивому социально-экономическому развитию.

Успешность решения данной проблемы связано, прежде всего, с наличием у местных органов власти материальных и финансовых ресурсов. Для этого необходимо более широкие законодательно закрепленные полномочия по формированию налоговой базы местных бюджетов.

#### Annotation

Insufficient financial maintenance of reform of local self-management, and also increase in charges of the local budgets which have been not provided by corresponding incomes, interfere with steady social and economic development. Success of the decision of the given problem, it is connected, first of all, with presence at local authorities material and financial resources. For this purpose wider is necessary legislatively fixed powers on formation of tax base of local budgets.

#### Ключевые слова

Дотации, консолидированный федеральный бюджет, местное самоуправление, местный бюджет, межбюджетные субсидии и субвенции, муниципальное образование, налоги, социально-экономическое развитие, трансферты, финансы.

#### Keywords

Grants, the consolidated federal budget, local self-management, the local budget, inter-budgetary grants and subventions, municipal formation, taxes, social and economic development, transfers, finance

Эффективность местного самоуправления определяется, прежде всего, материально-финансовыми ресурсами, имеющимися в распоряжении муниципальных образований и составляющими в своей совокупности финансово-экономические основы местного самоуправления.

Отсюда возникает вопрос, насколько свободно органы местного самоуправления имеют право распоряжаться собственными финансовыми ресурсами. Наконец, возможно ли введение процедур финансового выравнива-

ния, направленных для защиты более слабых в финансовом отношении органов местного самоуправления. Эти вопросы приобретают все большую актуальность именно сегодня, когда российское государство признает и гарантирует местное самоуправление в решении вопросов местного значения и предусматривает возможность судебной защиты [3, С. 11].

В настоящее время органы местного самоуправления самостоятельно распоряжаются средствами местных бюджетов, а сумма превышения дохо-

дов их над расходами по результатам отчетного года не подлежит изъятию федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Сегодня доходы местных бюджетов формируются из трех основных источников:

1) собственных средств муниципального образования, в составе которых различаются налоговые и неналоговые доходы, формируемые за счет деятельности органов местного самоуправления, предприятий и организаций, находящихся в муниципальной собственности;

2) государственных средств, передаваемых федеральными и региональными органами государственной власти органам местного самоуправления в виде финансовых ресурсов и доходных источников, а также прав, установленных законодательством;

3) заемных средств.

Преобладание в доходах местных бюджетов двух последних групп источников, как правило, свидетельствует о высокой зависимости местных органов от вышестоящих властных структур, а соответственно и об ограниченных возможностях местного самоуправления как в маневрировании финансовыми ресурсами, так и в решении актуальных проблем данного территориального сообщества.

По состоянию на 1 января 2007 года на территории Российской Федерации насчитывалось 24,2 тыс. муниципальных образований [6, С. 56]. Данные в разрезе федеральных округов приведены в диаграмме 1. Бюджетный дефицит на 1 января 2006 г. существовал во всех муниципальных образованиях. 2005 г. местные бюджеты завершили с дефицитом в 9,4 млрд. руб. [4, С. 44].

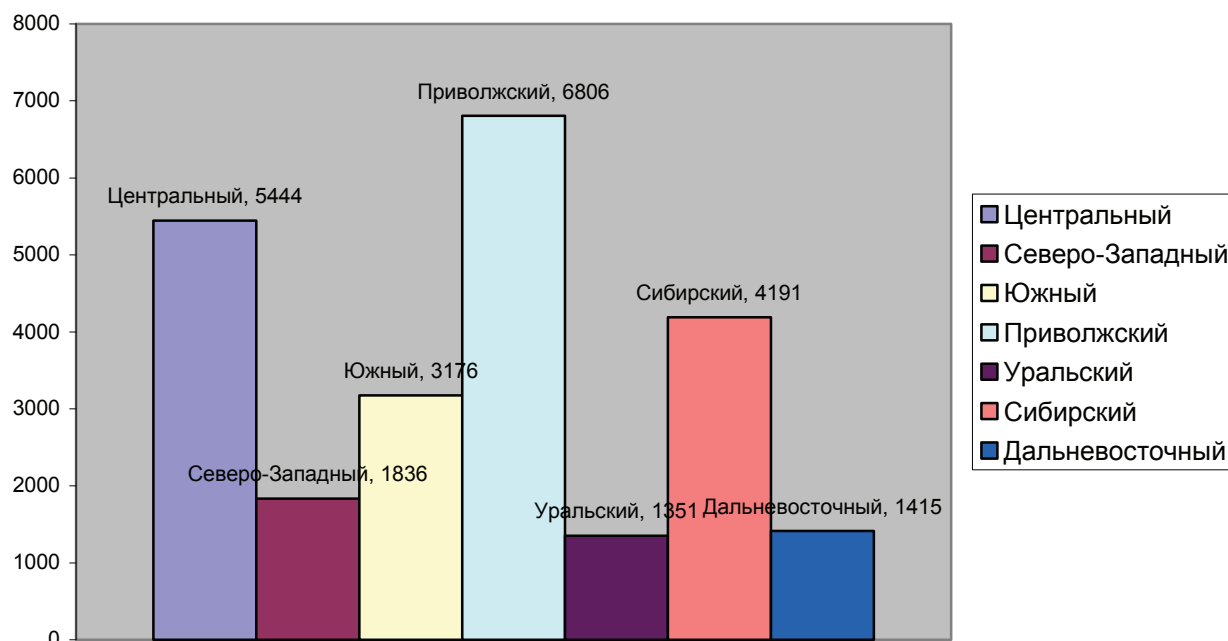
Бюджет муниципальных образований в 2007 г. ожидался с дефицитом в 52,4 млрд. рублей [5, С. 41].

Безвозмездные и безвозвратные перечисления от бюджетов других уровней по итогам 2006 г. составили в среднем 58% доходов местных бюджетов. В некоторых регионах местные бюджеты формировались практически только на основе финансовой помощи, которая в местных бюджетах достигла значения 90,1%, в Республике Саха (Якутия) – 75,6%, Республике Тыва – 87%, в Амурской области – почти 74%.

Таким образом, ситуация в настоящее время такова, что основная масса поступлений, формирующих доходы местных бюджетов, обеспечивается за счет отчислений от федеральных и регулирующих региональных налогов, а также отчислений из межбюджетных субсидий и субвенций, направляемых на решение социальных проблем субъектам РФ и муниципальным образованиям. Из общего объема дотаций 78,4%, или 212,9 млрд. руб., это дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований. По сравнению с 2006 г. их объем вырос на 13,4%, или 25,1 млрд. руб.

В чем же причина? На наш взгляд, это связано с недостаточным финансовым обеспечением реформы местного самоуправления, а также увеличением расходов местных бюджетов, не обеспеченных соответствующими доходами, что приводит к дефицитности их бюджетов и препятствует устойчивому социально-экономическому развитию муниципальных образований. По экспертной оценке Счетной палаты РФ, в 2006 г. фактически потребности местных бюджетов в среднем по России в 2 раза превышали их доходы.

Диаграмма 1. Количество муниципальных образований в федеральных округах



В действовавшем Законе РФ от 27. 12. 91 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» в состав местных налогов входило 23 налога, два из которых были установлены для муниципальных образований, находящихся в курортных зонах. В результате же изменения бюджетного и налогового законодательства в течение последних трех лет в числе местных налогов, формирующих финансовую базу местных бюджетов за счет собственных средств, осталось всего два налога: земельный и налог на имущество физических лиц [2, С. 29].

Вследствие сложившейся ситуации с финансовым обеспечением реформы местного самоуправления идет «вымывание» собственной компетенции органов местного самоуправления, в первую очередь, сельских поселений и малых городов.

Будет правильным согласиться с мнением российских ученых-экономистов, в частности, д.э.н. Н.М. Сабитовой, что двухуровневая система организации местного бюджета требует соответствующего обеспечения налоговыми до-

ходами, а не регулирования сбалансированности местных бюджетов только через механизм трансфертов.

При рассмотрении вопроса закрепления налоговых доходов за бюджетами разных уровней бюджетной системы следует руководствоваться необходимостью достижения наиболее эффективной «вертикальной» и «горизонтальной» сбалансированности расходных обязательств и доходных источников. Данной цели можно достичь только от наиболее равномерно размещенных и немобильных налогов, так как только такое закрепление позволит максимально сократить различия в бюджетной обеспеченности субъектов РФ и муниципальных образований, а значит, межбюджетное регулирование будет эффективным.

Многие субъекты РФ и муниципальные образования ставят вопрос об увеличении своей доли нормативов отчислений от федеральных налогов и сборов, мотивируя это тем, что налоговые доходы, закрепленные БК РФ за местными бюджетами, не обеспечивают в

полном объеме расходных обязательств муниципальных образований.

В то же время отдельные регионы, учитывая низкий уровень поступления закрепленных за местными бюджетами налогов, в целях пополнения доходной базы местных бюджетов передают им в соответствии с региональным законодательством часть налога на прибыль организаций, зачисляемого в бюджеты субъектов Российской Федерации (Краснодарский край, Воронежская, Липецкая, Ярославская, Челябинская области). Доля указанного налога в доходной базе бюджетов муниципальных образований ряда регионов составляет более 50%. Такое решение создает заинтересованность муниципальных образований в расширении собственной налоговой базы и имеет позитивные последствия [9, С. 21].

В соответствии с п. 3. ст. 58 Бюджетного кодекса РФ субъекты РФ обязаны передать в местные бюджеты от налога на доходы физических лиц, исходя из зачисления в местные бюджеты, не менее 10% налоговых доходов консолидированного бюджета субъекта РФ. В 2007 г. поступления в местные бюджеты налога на доходы физических лиц в порядке исполнения субъектами РФ указанного пункта оценивались в 90,1 млрд. руб.

Основная задача финансовой части муниципальной реформы – сделать муниципальные бюджеты как

можно менее зависимыми от вышестоящих бюджетов. Наверное, решая эту задачу, нельзя обойтись только налогами на землю и имущество физических лиц. С другой стороны, особых возможностей для расширения перечня местных налогов сегодня нет. Два основных местных налога в доходах местных бюджетов занимают около 12 процентов, а в масштабе консолидированного федерального бюджета – всего 2,2 процента. Это обстоятельство напрямую связано с достаточно плохим администрированием земельного и имущественного налога. Для налоговых органов это не очень важные налоги: достаточно много налогоплательщиков остаются неучтенными. Анализ практики муниципальных образований, в которых работа по сбору местных налогов поставлена хорошо, показывает, что долю местных налогов можно довести до 30 - 40 процентов, если исходить из нынешнего уровня использования земли [1, С. 12]. Если посмотреть динамику поступления сумм земельного налога в бюджетную систему России, то мы видим, что с момента введения главы 31 НК РФ в действие, поступления сумм этого налога за три года выросли более чем в 1,4 раза (см. таблицу 1). Существенный рост сумм налога в 2007 г. происходил в связи с продолжением работ по созданию земельного кадастра, упорядочением прав собственности на землю.

Таблица 1. Динамика поступления сумм земельного налога в бюджетную систему России (млн. руб.)

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Земельный налог (по Закону Российской Федерации от № 1738-1 «О плате за землю»)	23 365	41 572	46 642	-	-	-
Земельный налог (в соответствии с главой 31 НУ РФ, местными налоговыми законами)	-	-	-	48 501	43 345	68 941
Рост поступлений (по отношению к предыдущему году)	-	1,64	1,12	1,04	0,93	1,52

Как видим, муниципальные органы самоуправления должны удовле-

творять все более значительные объемы социальных и бытовых потребностей

населения. Для этого им, очевидно, необходимы более широкие, законодательно закрепленные полномочия по формированию налоговой базы местных бюджетов.

Развитие муниципальных финансов является составной частью реформы общественных финансов и должно проходить в рамках общих усилий государства по реформированию бюджетной сферы. При этом основной целью реформирования муниципальных финансов должно стать стимулирование экономического роста в муниципальных образованиях, усиление роли органов местного самоуправления в общественных процессах, поскольку устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований невозможно обеспечить без предоставления муниципальным образованиям финансовых и материальных ресурсов, необходимых для качественного и своевременного предоставления социально-бытовых услуг населению.

#### **Библиографический список**

1. Бежаев О. Главная задача – равный доступ граждан к бюджетным услугам // Муниципальная власть. – 2007. – №2. – С. 12.
2. Караваева И.В. Финансовые проблемы муниципалитетов // Муниципальные финансы. – 2007. – №8. – С. 28, 29.
3. Кобец П.Н., Голиков О.В. Финансово-экономические основы местного самоуправления в Российской Федерации // Основы местного самоуправления. – 2005. – №2(14). – С. 11.
4. Мониторинг правового пространства и правоприменительной практики. Стратегия правового развития России /

Материалы 4-й Всероссийской научно-практической конференции 20 июня 2006 г. М.: Совет Федерации, 2007. С. 44.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007. Статистический сборник. М.: Росстат, 2007. С. 41.

6. Россия в цифрах. 2007. Статистический сборник. М.: Росстат, 2007. С. 56.

#### **The bibliographic list**

1. Bejaev O. The main task- equal access of citizens to budgetary services // Municipal authority. - 2007. - №2. - P 12.
2. Karavaeva I.V. Financial problem of municipalities // Municipal finance. -2007. - №8. -P 28, 29.
3. Kobets P.N., Golikov O.V. Financial and economic basis of local self-management in the Russian Federation // Bases local
4. Self-management.-2005. - i2 (14).-P. 11.
5. Monitoring of legal space experts. Strategy of legal development of Russia \ Materials of 4-th All-Russia scientifically-practical conference on June, 20th 2006. M.: Council of Federation, 2007. P.44.
6. Regions of Russia. Social and economic indices. 2007. The statistical collection., 2007. C.41.
7. Pronin L.I.local self-management in conditions intermediate term
8. Financial planning // the Finance. - 2007. - №5. - P. 17.
9. Russia in figures. 2007. The statistical collection. M.-: 2007. P.56.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ФОНДОВ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье дано определение понятия финансово-инвестиционного потенциала организации, представлена методика балльной оценки способности организации генерировать необходимый объем финансовых ресурсов для обеспечения расширенного воспроизводства.

### **Annotation**

The definition of the financial-investment potential was given in this article. The methods for the estimation of the funds creation capacity for the extended reproduction was presented.

### **Ключевые слова**

Финансово-инвестиционный потенциал, способность генерировать финансовые ресурсы.

### **Keywords**

Financial-investment potential, funds creation capacity.

Для успешного функционирования предприятия в рыночной среде главным условием успеха являются его конкурентные преимущества, позволяющие занять прочные позиции на рынке и, тем самым, обеспечить устойчивое финансовое положение. В этой связи особое значение приобретает анализ финансово-инвестиционного потенциала организации и выявление возможностей его реализации.

Финансово-инвестиционный потенциал можно определить как комплексную систему показателей, отражающих способность предприятия создавать, привлекать и использовать фонды денежных средств в целях обеспечения непрерывности деятельности, а также развития и совершенствования форм, методов и моделей хозяйствования. Данная категория отражает воспроизводственный аспект функционирования экономического субъекта, а также его способность участвовать в хозяйственном обороте без ущерба для прочих участников последнего.

Одним из ключевых элементов финансово-инвестиционного потенциала организации является ее способность генерировать финансовые ресурсы, необходимые для осуществления расширенного воспроизводства.

На любой стадии развития организации единственным гарантированным источником накопления финансовых ресурсов является прибыль, характеризующая абсолютную эффективность экономической деятельности и являющаяся основой расширенного воспроизводства и укрепления финансовых отношений предприятия со всеми агентами рыночных отношений. Устойчивая убыточность по основному виду деятельности всегда свидетельствует о низком финансовом потенциале организации, поскольку основная ее цель – получение отдачи на вложенный собственниками капитал – не достигается.

Однако обыкновенного фиксирования финансового результата деятельности (особенно при положительном его значении), как правило, бывает недостаточно, в силу отсутствия аналити-

чески значимой информации, пригодной для оценки возможностей организации обеспечивать расширенное воспроизводство. В свою очередь, на данный вопрос помогает найти ответ оценка эффективности деятельности предприятия.

Для этого мы предлагаем использовать известную систему неравенств:

$$100\% < \overset{(1)}{O\grave{a}} < \overset{(2)}{O\grave{a}} < \overset{(3)}{O\grave{a}} ,$$

где:  $T_a$  - темп роста совокупных активов (здесь и далее: в анализируемом периоде по сравнению с базисным);

$T_v$  - темп роста выручки;

$T_{пр}$  - темп роста прибыли от продаж.

Очевидно, что развитие предполагает расширение деятельности, накопление собственных средств и привлечение сторонних источников финансирования, что требует выполнения первого неравенства, то есть прироста совокупных активов организации.

По нашему мнению, анализируя темп роста совокупных активов в контексте оценки финансово-инвестиционного потенциала, следует принимать в расчет только средства, участвующие в обороте, иными словами, способные создавать денежный поток. Такие виды активов, как, например, неликвидные запасы, безнадежная дебиторская задолженность, должны быть исключены из расчета.

В свою очередь, выполнение второго неравенства свидетельствует о повышении оборачиваемости совокупного капитала в отчетном периоде по сравнению с базисным. Опережающий рост выручки по сравнению с наращиванием капитала говорит о более эффективном использовании последнего.

И, наконец, выполнение третьего неравенства свидетельствует о росте рентабельности продаж, то есть относительной прибыльности продаж.

Оценка результатов производится по следующим правилам:

✓ Существуют так называемые «точки эффективности», в которых выполняются, по крайней мере, неравенства (2) и (3);

✓ при получении убытка оценка эффективности деятельности считается негативной с присвоением 0 баллов;

✓ для темпа роста прибыли менее 100 процентов предусмотрен диапазон оценок от 1 до 4 баллов с лингвистической интерпретацией указанной оценки как «неудовлетворительной». При этом баллы 1-2 рекомендуем присваивать для ситуации, когда темпы роста активов и выручки также не превышают 100 процентов, а темп роста прибыли, в свою очередь, уступает последним (одному из них либо обоим). В точке эффективности  $T_a < T_v < T_{пр} < 100\%$  присваивается оценка в 4 балла, в остальных случаях целесообразно ограничиваться 3 баллами.

✓ Для темпа роста прибыли большего, либо равного 100 процентам предусмотрен диапазон оценок от 5 до 8 баллов с лингвистической интерпретацией указанной оценки как «удовлетворительной». Присвоение более высокого балла зависит от соотношения темпов роста прибыли, выручки и активов между собой, а также с порогом в 100 процентов. Данному диапазону соответствуют две точки эффективности:  $T_a < T_v < 100\% \leq T_{пр}$  и  $T_a \leq 100\% \leq T_v \leq T_{пр}$ , которым присваивается 6 и 8 баллов соответственно;

✓ последней точке эффективности:  $100\% < T_a < T_v < T_{пр}$  - предусмотрена оценка «высокая» (10 баллов).

Следующим этапом анализа является оценка способности организации поддерживать эффективную структуру баланса. В данном случае имеется в виду анализ структуры активов и источников их образования с целью определения степени его ликвидности и оптимальности содержания. Ликвидность баланса организации напрямую связана

с ее платежеспособностью, то есть способностью функционировать в рыночной среде, не нарушая хозяйственного оборота и своевременно отвечая по своим финансовым обязательствам.

Широко известной является методика анализа ликвидности баланса организации, предполагающая сравнение четырех групп активов ( $A_1$ - $A_4$ ), сформированных по принципу снижения скорости превращения в денежные средства (ликвидности), с соответствующими четырьмя группами пассивов

( $\Pi_1$ - $\Pi_4$ ), организованных по степени срочности их оплаты.

Для целей настоящего исследования предлагаем в некоторой степени модифицировать состав вышеназванных групп активов и обязательств и сформировать данные группы только по признаку срочности, исключив смешение в пределах одной группы активов (обязательств) статьи с существенно отличающимися сроками превращения в денежные средства (погашения). Состав указанных групп представлен в таблице 1.

Таблица 1. Аналитический баланс

Группы активов		Группы пассивов	
Наименование	Состав	Наименование	Состав
$A_1$ Наиболее ликвидные активы	Денежные средства; Краткосрочная дебиторская задолженность и краткосрочные финансовые вложения со сроком превращения в денежные средства до трех месяцев	$\Pi_1$ Наиболее срочные обязательства	Обязательства к погашению в течение трех месяцев
$A_2$ Быстро-реализуемые активы	Дебиторская задолженность, подлежащая оплате в период от трех до двенадцати месяцев	$\Pi_2$ Краткосрочные пассивы	Краткосрочные обязательства со сроками погашения от трех до двенадцати месяцев
$A_3$ Медленно-реализуемые активы	Запасы, дебиторская задолженность, подлежащая оплате более чем через двенадцать месяцев, прочие оборотные активы	$\Pi_3$ Долгосрочные пассивы	Долгосрочные обязательства со сроком погашения более двенадцати месяцев
$A_4$ Трудно-реализуемые активы	Внеоборотные активы (основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство и т.д.); Неликвидные остатки товароматериальных ценностей, дебиторская задолженность, не реальная к взысканию	$\Pi_4$ Устойчивые пассивы	Собственный капитал, включая доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов

Условия абсолютной ликвидности при этом не изменяются. Так, баланс организации будет признан абсолютно ликвидным в случае, если суммы активов по первым трем группам ( $A_1$ - $A_3$ ) будут равны или превышать соответствующую стоимость обязательств по трем первым группам ( $\Pi_1$ - $\Pi_3$ ). В этом случае в условиях равенства или избытка оборотных активов для обеспечения финансовых обязательств неизбежно равенство или превышение собственных

средств над труднореализуемыми активами, что свидетельствует о наличии собственного оборотного капитала. Итак, абсолютно ликвидный баланс обеспечивает выполнение следующих неравенств системы (\*):

$$\left\{ \begin{array}{l} A_1 \geq \Pi_1 \\ A_2 \geq \Pi_2 \\ A_3 \geq \Pi_3 \\ A_4 \leq \Pi_4 \end{array} \right. ; (*)$$



Оценка результатов расчетов производится следующим образом:

✓ Невыполнение всех четырех неравенств – оценка «негативная», 0 баллов.

✓ Невыполнение двух либо трех неравенств – оценка «неудовлетворительная», соответственно 4 либо 3 балла.

✓ Невыполнение одного из первых трех неравенств – оценка «удовлетворительная», 8 баллов

✓ Ситуация абсолютной ликвидности: выполнение всех четырех неравенств – оценка «высокая», 10 баллов;

Оценка финансово-инвестиционного потенциала организации в части способности создавать фонды денежных средств невозможна без анализа денежных потоков. Известно, что денежные средства – наиболее ликвидная часть имущества, то есть та его часть, которая может быть немедленно направлена для исполнения финансовых обязательств организации. С одной стороны, накопление значительных сумм денежных средств на счетах организации является гарантией высокой платежеспособности, а следовательно, одним из признаков устойчивого финансового состояния.

Однако известно, что накопление высоколиквидных средств – это, с другой стороны, отвлечение из хозяйственного оборота организации капитала и косвенные потери, связанные с инфляцией и упущенной выгодой. Целью деятельности коммерческой организации является, как правило, не приращение денежных средств, а получение прибыли для обеспечения дальнейшей деятельности, то есть приращение капитала в широком смысле, а высоколиквидные активы являются, скорее, инструментом пополнения прочих видов ресурсов (материальных, трудовых) для продолжения производственно-коммерческого цикла.

Кроме того, важным моментом является изучение именно сбалансированности денежных поступлений и выплат, поскольку нерегулярные денежные потоки приводят к кассовым разрывам и порождают проблему неплатежей.

Поэтому, на наш взгляд, целесообразно оценивать сбалансированность денежных потоков. Для этого мы рекомендуем использовать коэффициент корреляции положительных (приток) и отрицательных (отток) денежных потоков [5, С.299]:

$$K_V^{\bar{A}\bar{I}} = \frac{\sigma_{xy}^2}{\sigma_x * \sigma_y}$$

$$\sigma_{xy}^2 = \frac{1}{n} * \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{X}) * (y_i - \bar{Y})$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{X})^2}{n}}$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{Y})^2}{n}}$$

где  $K_V^{\bar{A}\bar{I}}$  – коэффициент корреляции положительных и отрицательных денежных потоков в анализируемом периоде;

$x_i, y_i$  – соответственно положительный и отрицательный денежные потоки за  $i$ -й временной интервал анализируемого периода;

$\bar{X}, \bar{Y}$  – соответственно средняя величина притока и оттока денежных средств за анализируемый период;

$n$  – количество временных интервалов в анализируемом периоде.

Очевидно, что значение коэффициента корреляции показывает наличие зависимости между притоком и оттоком денежных средств и характеризует место организации в системе расчетов. Наиболее эффективной в целях учета фактора сезонности будет оценка денежных потоков в периоде, кратном календарному году (1,2,3 и более лет).

Интерпретация коэффициента корреляции производится по известной шкале Чеддока. При этом присвоение баллов в соответствии с лингвистической интер-

претацией значений коэффициента корреляции необходимо производить с учетом количества выбранных оценок по правилу, представленному в таблице 2.

Таблица 2. Оценка сбалансированности денежных потоков

Диапазон изменения	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-0,99
Характер тесноты связи	слабая	умеренная	заметная	высокая	весьма высокая
Баллы	0	4	6	8	10
Оценка	негативная	неудовлетворительная	удовлетворительная	высокая	

В результате оценки трех выше-названных компонентов формируется общая оценка способности организации генерировать финансовые ресурсы. Для этого рассчитывается средний балл по всем трем оценкам. Полученный результат получает свою интерпретацию в соответствии со следующей шкалой значений:

- ✓ 0 баллов – оценка «негативная»;
- ✓ 1-4 балла – оценка «неудовлетворительная»;
- ✓ 5-8 баллов – оценка «удовлетворительная»;

✓ 9-10 баллов – оценка «высокая».

Проиллюстрируем приведенную методику на примере трех организаций. Выбранные предприятия относятся в соответствии с действующим законодательством к представителям малого предпринимательства. Вид деятельности выбранных предприятий – выполнение строительно-монтажных, общестроительных и проектных работ на территории Южного федерального округа.

Результаты произведенных расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3. Оценка способности формирования финансовых ресурсов

	Эффективность основной деятельности	Оптимальность структуры имущества	Согласованность денежных потоков	Средний балл
ООО "НПП "Геобезопасность"				
Формальное представление	$T_a < T_b < 100\% < T_{пр}$	A1 > П1 A2 < П2 A3 > П3 A4 > П4	x	x
Значения	42% < 66% < 100% < 110%	41 > 39 140 < 572 425 > 0 98 > 93	0,63	x
Балл	6	4	6	5
Интерпретация	удовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	удовлетворительно
ООО "Фирма "Росавтоматик"				

Продолжение таблицы 3

Формальное представление	$100\% < T_{пр} < T_{в} < T_{а}$	A1 > П1 A2 < П2 A3 > П3 A4 > П4	x	X
Значения	$100\% < 102\% < 104\% < 111\%$	118 > 99 978 < 1787 554 > 0 348 > 112	0,72	x
Балл	7	4	8	6
Интерпретация	удовлетворительно	не- удовлетворительно	высокая	удовлетворительно
ООО "СтройСервис-Юг"				
Формальное представление	x	A1 < П1 A2 < П2 A3 > П3 A4 > П4	x	x
Значения	убыток	425 < 581 1162 < 2607 677 > 0 1003 > 79	0,31	x
Балл	0	4	4	3
Интерпретация	негативная	не- удовлетворительно	не удовлетворительно	не удовлетворительно

Как следует из таблицы, первые две организации способны генерировать необходимые средства на достаточном уровне для поддержания платежеспособности и обеспечения финансовой устойчивости. Прежде всего, это обеспечивается сравнительно эффективными результатами основной деятельности и определенной степенью согласованности денежных потоков за анализируемый период. Однако данные показатели для третьей по счету организации не получили положительных характеристик, что и сказалось на уровне результирующей оценки. Также следует заметить, что все три организации получили оценку «неудовлетворительно» по показателю ликвидности баланса, что отчасти является общей проблемой дисбаланса активов и обязательств предприятий малого бизнеса, в частности, низкой доступности средств долгосрочного кредитования.

В целом отмечаем, что представляемая методика является практически значимым инструментом финансового

анализа и управления коммерческой организацией любой сферы деятельности.

#### Библиографический список

1. Генералова С. Индикаторный метод оценки потенциала предприятий// АПК: Экономика, управление. – 2003. - №6. – С.63-69.
2. Гончаров А.И. Взаимосвязь факторов неплатежеспособности предприятий//Финансы. – 2004. - №5. – С. 53-54.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Издательство «Дело и сервис», 2006. – 368 с.
4. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятия. – М.: «Финансы и статистика», 2000. – 112 с.
5. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2007. – 704 с
6. Толстых Т.Н., Уланова Е.М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал//Вопросы оценки. – 2004. – №4. – С. 18-22.

**Bibliographic list**

1. Generalova S. Indicated method of enterprise potential estimation // APK: economy, management. – 2003. – N6. p.63-69.
2. Goncharov A.I. Interconnection of enterprise insolvency factors. // Finance. – 2004. – N5. p. 53-54
3. Dontsova L.V., Nikiforova H.A. Financial report analysis. – M.: PH “Delo i Servis”, 2006. – 368 p.
4. Moliakov D.S., Shohin E.I. The enterprise finance theory. – M.: “Finance and Statistic”. 2000. – 112 p.
5. Plaskova N.S. Economic analysis: textbook. – M.: Eksmo, 2007. – 704 p.
6. Tolstix T.N., Ulanova E.M. Problems of economic potential estimation: financial potential. // Voprosi ochenki. – 2004. – N4. – 18-22 p.

*О.М. Кулик*

**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ  
КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация**

Значимость финансовой стратегии заключается в том, что именно через финансовые показатели отражаются все виды деятельности предприятия, осуществляется балансирование функций, задач и их подчиненность основным целям.

Для выявления качественных характеристик процесса хозяйствования, определяющих его финансовый аспект, необходимо провести анализ эффективности использования финансовых ресурсов предприятий, позволяющий получить полную информацию.

**Annotation**

The analysis of situation and trends of using financial resources as a component of the business financial strategy.

The significance of a financial is based on the fact that all kinds of company activity are reflected and balancing of function, tasks and subordination to main goals are made through financial indicators.

It is necessary to carry out the analysis of efficiency of using financial resources of business, which allows getting full information for revealing qualitative characteristics of the process of managing which define its financial aspects.

**Ключевые слова**

Финансовая стратегия, финансовые ресурсы, финансовый результат, валовой внутренний продукт (ВВП), рентабельность, оборотные средства, инвестиции, дебиторская задолженность

**Keywords**

Financial strategy, financial resources, financial result, Gross Domestic Product, profitability, working funds, investments, receivables.

Финансовая стратегия предприятия – это ориентированная на перспективу система действий персонала по эффективному привлечению, использованию и перераспределению финансо-

вых ресурсов, направленная на достижение финансовых целей, обеспечивающих социальное - экономическое развитие предприятия.

Значимость финансовой страте-

гии заключается в том, что именно через финансовые показатели отражаются все виды деятельности предприятия, осуществляется балансирование функций, задач и их подчиненность основным целям.

Проведенные автором исследования позволили разработать более завершенную последовательность этапов формирования финансовой стратегии, учитывающую логику исследуемого процесса, особенности отечественной экономики и необходимость получения качественного результата. Достаточная разработанность методического инструментария по формированию финансовой стратегии разрешает принять научно обоснованное решение относительно управления финансовыми ресурсами. Используя их, большинство менеджеров опирается на информационную базу (систему показателей), характеризующую лишь количественные параметры деятельности предприятий и не позволяющую в полной мере учитывать его стратегические преимущества и недостатки. Для выявления качественных характеристик процесса хозяйствования, определяющих его финансовый аспект, необходимо провести анализ эффективности использования финансовых ресурсов предприятий, позволяющий получить полную информацию.

Важной предпосылкой обеспечения постоянного экономического роста в России является активизация инвестиционной деятельности. Современный этап развития национальной экономики характеризуется значительным оживлением инвестиционного процесса. Так, в 2002 г. темпы роста инвестиций в основной капитал составлял 134,0 %, в 2003 г. – 137,0 %, в 2004 г. – 136 %, 2005 г. – 137,0 %. Одновременно произошли положительные изменения в их технологической структуре: в 2005 г. по сравнению с 1999 г. в общем объеме инвестиций увеличилась доля капиталовложений в объекты производственного

назначения: оборудование, инструмент и инвентарь (с 27 % до 55 %), улучшилась отраслевая структура инвестирования. Однако, несмотря на значительные положительные сдвиги, уровень инвестирования недостаточен для условий экономического роста национальной экономики, составляющего более 7 %: 2001 г. – 16,8 %, 2002 г. – 16,2 %, 2003 г. – 20,2 %, 2004 г. – 16,5 %, 2005 г. – 16,4 %, 2006 г. – 17,3 %, тогда как для обеспечения устойчивого экономического роста инвестиции должны составлять 18-20 % ВВП. Эти данные свидетельствуют о необходимости проведения анализа основных экономических показателей, характеризующих финансовое положение предприятий (как результат реализации финансовой стратегии) на макро- и мезоуровнях с целью выявления причин, обуславливающих недостаточную заинтересованность инвесторов, особенно отечественных, вкладывать финансовые ресурсы в российскую экономику.

Финансовые ресурсы характеризуют финансовый потенциал предприятия и представляют собой сумму средств, направленных на формирование основных и оборотных средств. Поскольку финансовый потенциал предприятия является одним из объектов финансовой стратегии, а его изменение обусловлено ее эффективностью, результаты использования финансовых ресурсов целесообразно рассматривать как оценку реализации финансовой стратегии.

Основной сферой использования финансовых ресурсов на предприятии является производственный (операционный) процесс, в котором формируется прибыль, важнейший показатель эффективности хозяйственной деятельности экономического субъекта. В реальных экономических условиях размер и качественные характеристики операционной прибыли предприятий в полной мере зависят от изменения объемов реализа-

ции, динамика значений которых при- | ведена в табл. 1.

Таблица 1. Основные показатели, характеризующие результаты хозяйственной деятельности экономических субъектов России за 2001 – 2005 гг.\*

Показатели / годы	2001	2002	2003	2004	2005
Валовой внутренний продукт (ВВП), млрд. руб.	8944	10831	13243	16966	21598
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	1504712	1762407	2186365	2804834	3534009
Соотношение объема инвестиций и ВВП, %	16,8	16,2	20,2	16,5	16,4
Финансовый результат от обычной деятельности, млн. руб.	1141253	923320	1456171	2485439	3225916
Рентабельность активов, %	6,1	4,3	5,9	8,5	8,8
Количество убыточных предприятий (% к общему количеству)	37,9	43,5	43,0	38,1	36,4

\*Составлено по данным Росстата РФ

Статистические данные за 5 лет свидетельствуют о повышении эффективности использования финансовых ресурсов хозяйствующими субъектами России.

Общий финансовый результат от операционной деятельности субъектов народного хозяйства в 2005 году составлял 3225916 млн. руб., что в 2,8 раза больше значения 2001 года. Изменение данного показателя за анализируемый период характеризовалось с 2001 по 2002 гг. тенденцией уменьшения на 217933 млн. руб., в 2004 году величина прибыли превысила базовую на 1029268 млн. руб., достигнув в 2005 г. 3225916 млн. руб. Анализ финансовых результатов по отраслям экономики свидетельствует о значительном влиянии на формирование величины данного показателя результативности деятельности промышленных предприятий (2003 г. – на 1,6 %, 2004 г. – 2,6 %, 2005 г. – 0,3 %).

Увеличение общего финансового результата характеризуется различной тенденцией изменения темпов роста (табл. 1). Как известно, данный финан-

совый показатель хозяйствования свидетельствует о средней ситуации, поскольку наравне с прибыльными предприятиями функционируют убыточные. Удельный вес нерентабельных объектов остается достаточно высоким – 36,4 % в 2005г., хотя этот показатель ниже по сравнению с аналогом 2001 года (37,9 %).

В период с 2001 по 2005 гг. наблюдалась устойчивая тенденция повышения уровня показателей рентабельности. Так, в 2001 году рентабельность активов составляла 6,1 %, в 2005 году она увеличилась до 8,8 %. Абсолютное отклонение данного показателя на протяжении исследуемого периода является незначительным, и его фактическая величина значительно превышает критическое значение, что снижает риск получения убытка.

Аналогичная ситуация характерна для показателя рентабельности собственного капитала. Если в 2001 г. его рентабельность составляла 4,3 %, то в 2005 году она возросла более чем в 2 раза и составила 8,8 %. Среди отраслей экономики наибольшее значение рента-

бельности активов, а также собственного капитала характерно для финансовой деятельности (2003 г. – 30,2 % и 2005 г. – 15,3 % соответственно). Однако динамика значений данного показателя характеризуется снижением за счет превышения темпов роста активов и капитала над полученными финансовыми результатами.

Следующую позицию по уровню рентабельности занимают оптовая и розничная торговля, где рентабельность активов и собственного капитала приблизительно в 1,3 раза превышает среднее значение по экономике в целом. Высокое значение рентабельности собственного капитала для предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса (2003 г. – 5,8 %; 2005 г. – 9,3 %), обусловлено большим объемом полученной прибыли. Прибыльность активов предприятий промышленности, осуществ-

ляющих операции с недвижимостью, колеблется от 2,3 % до 10,5 %. В сельском хозяйстве, строительстве, транспорте и связи на протяжении исследуемого периода, наблюдалось уменьшение величины собственного капитала вследствие полученного убытка, что существенным образом снизило заинтересованность руководителей и инвесторов в продолжение финансирования предпринимательской деятельности и предопределило снижение инвестиционной привлекательности.

Правильный подход к формированию оборотных активов предприятий положительно влияет на скорость их оборота и эффективность использования, что, в свою очередь, является фактором увеличения прибыли.

В табл. 2 приведены данные о структуре оборотных средств в народном хозяйстве России.

Таблица 2. Структура оборотных средств в народном хозяйстве России за 2001-2005 гг., %\*

Показатели / годы	2001	2002	2003	2004	2005
Удельный вес в общем объеме (оборотные средства), всего, в т.ч.	100	100	100	100	100
Товарно-материальные ценности	38,7	37,0	38,3	32,1	32,1
товары отгруженные и предоставленные услуги	1,6	0,6	0,5	0,5	0,6
дебиторская задолженность	48,0	49,7	50,9	58,2	55,0
денежные средства	6,8	5,9	6,0	6,4	7,1
другие оборотные средства	4,9	6,8	4,3	2,8	5,2

\*Составлено по данным Росстата РФ

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что структура оборотных средств существенным образом изменялась. Так, запасы товарно-материальных ценностей уменьшились с 38,7 % в общей сумме оборотных средств в 2001 году до 32,1 % в 2005 году, а удельный

вес отгруженных товаров составил в 2001 году 1,6 %, тогда как в 2005 году – 0,6 %. Уменьшение запасов товарно-материальных ценностей свидетельствует о сокращении объемов реализации продукции.

С 2001 по 2005 гг. увеличилась

доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств. Так, в 2001 году дебиторская задолженность составляла 48 % общей суммы оборотных средств, а в 2005 г. – 55,0 %, т.е. возросла более чем в 1,5 раза. Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о недостаточном уровне расчетно-платежной дисциплины между субъектами хозяйствования, об изъятии из оборота значительных средств, что приводит к их дефициту для обеспечения непрерывности производственного процесса, несвоевременным расчетам по финансовым обязательствам.

Удельный вес других оборотных активов увеличился в 2005 г. по сравнению с данными 2001 г. и составил 5,2 %. Поскольку дебиторская задолженность имеет наибольший удельный вес в общем объеме оборотных средств народного хозяйства России, целесообразно проанализировать изменения в ее

составе на протяжении 2001-2005 гг. (табл. 1.4).

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности принадлежит задолженности за товары, работы и услуги российских предприятий, однако наблюдается тенденция ее снижения. Так, в 2003 году дебиторская задолженность за товары, работы и услуги составляла 72,7 %, а в 2005 г. – 57,8 %, т.е. уменьшилась на 14,9 %. Увеличилась дебиторская задолженность по расчетам векселями на 3,8 % и составила в 2005 году 4,6 %. При этом наблюдается рост доли дебиторской задолженности по расчетам с бюджетом более чем в 1,3 раза, составившей в 2005 году 3,6 %. В 2005 году увеличилась на 10,1 % по сравнению с 2001 годом дебиторская задолженность по расчетам с дочерними предприятиями.

Таблица 3. Структура дебиторской задолженности экономических субъектов России за 2001-2005 гг., %\*

Состав дебиторской задолженности / годы	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	100	100	100	100	100
1. Расчеты между национальными субъектами хозяйствования, в том числе:					
за товары, работы, услуги	96,0	95,4	96,0	96,2	95,1
по векселям	0,8	3,4	5,7	5,7	4,6
расчеты с бюджетом	2,7	2,2	1,7	2,7	3,6
расчеты с дочерними предприятиями	5,4	5,1	3,2	3,5	15,5
другая задолженность	10,6	13,0	12,7	13,0	13,6
2. Расчеты с субъектами хозяйственной деятельности стран бывшего СССР	1,1	1,2	1,2	1,1	2,6
3. Расчеты с субъектами хозяйственной деятельности других стран	2,9	3,4	2,8	2,7	2,3

\*Составлено по данным Росстата РФ

Для характеристики экономической эффективности управления оборотными средствами целесообразно ис-

пользовать показатель их рентабельности, который рассчитывается как отношение прибыли предприятия к сумме



его оборотных средств.

В табл. 4 приведены данные о рентабельности оборотных средств народного хозяйства России по видам экономической деятельности, рассчитанные на основе ежегодных статистических данных Росстата.

Данные табл. 4 свидетельствуют о высоком уровне использования обо-

ротных средств предприятиями промышленности и финансовой сферы. Рентабельность их составила в 2005 году 10,5 % и 15,3 % соответственно, однако для объектов финансовой сферы характерна тенденция снижения данного показателя на 17,9 % по сравнению со значением 2002 года.

Таблица 4. Рентабельность оборотных средств народного хозяйства России за 2001 – 2005 гг., %\*

Виды экономической деятельности	Годы			
	2002	2003	2004	2005
Промышленность	6,5	5,6	6,3	10,5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,2	-	3,7	2,8
Строительство	0,4	4,2	2,5	3,2
Оптовая и розничная торговля	1,4	7,0	11,5	8,4
Отели и рестораны	4,4	5,8	6,9	9,3
Транспорт и связь	3,1	6,0	5,7	5,7
Финансовая деятельность	33,2	30,2	12,3	15,3
Операции с недвижимостью	2,3	3,2	6,0	7,6
Коллективные, общественные и личные услуги	3,5	2,8	3,4	5,8

\*Составлено по данным Росстата РФ

Рентабельность оборотных средств в отрасли транспорта и связи в 2005 году по сравнению с 2002 годом возросла на 2,6 %. Вследствие полученного убытка в 2005 году для таких видов экономической деятельности, как сельское, лесное, охотничье хозяйство, объекты, которые предоставляют коммунальные и социальные услуги, - рентабельность оборотных средств характеризуется низким значением.

Для повышения эффективности использования оборотных средств необходимо исследовать их оптимальный объем и структуру, поддерживать платежную дисциплину по расчетам с поставщиками продукции и покупателями; использовать новые технологии производства продукции, которые сокращают производственный цикл и снижают себестоимость продукции.

Изменения в объеме и структуре активов предприятий обусловлены не только финансово-хозяйственной деятельностью, но и процессами, связанными с формированием капитала, его структурой. Для большинства отраслей экономики характерной тенденцией является сокращение удельного веса собственного капитала. В общем объеме пассивов доля собственного капитала за исследуемый период сократилась с 56,01 до 46,7 % в 2005 году. Темпы роста собственного капитала за исследуемый период существенным образом отстают от темпов роста задолженности предприятий.

Инвестиционная деятельность предприятий в период развития экономических отношений осуществляется главным образом за счет собственных средств, основная часть которых - это

амортизационные отчисления и прибыль. Этот факт имеет целый ряд отрицательных моментов, важнейший из которых - отвлечение ликвидных активов предприятия от операционной деятельности и отказ от других форм финанси-

рования, являющихся наиболее приемлемыми в конкретных условиях производственно-хозяйственной деятельности.

Таблица 5. *Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования*

Источники финансирования / годы	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	100	100	100	100	100
Собственные средства предприятий, в % к итогу	49,4	45,0	45,2	45,4	45,1
Кредиты банков	4,4	5,9	6,4	7,9	8,3
Заемные средства др. организаций	4,9	6,5	6,8	7,3	7,4
Средства консолидированного бюджета	20,4	19,9	19,6	17,9	20,7
Средства внебюджетных фондов	2,6	2,4	0,9	0,7	0,5
Прочие	18,3	20,3	21,1	20,8	18,0

\*Составлено по данным Росстата

Макроэкономические показатели, характеризующие распределение и темпы роста финансирования инвестиционных проектов, приведены в табл. 5. (см. выше). В основном финансирование внедрения новых и модернизации существующих производственных активов за счет собственного капитала обусловлено, с одной стороны, нежеланием банков предоставлять долгосрочные кредиты, с другой – довольно высокой кредитной ставкой, определяющей значительную стоимость его использования. Однако следует отметить положительную тенденцию снижения учетной ставки рефинансирования ЦБ РФ за последние годы (с 14 % в 2003 году до 10 % в настоящее время).

Характеризуя динамику объемов основных источников финансирования, необходимо отметить, что в последние годы наибольшие темпы роста наблюдаются у финансовых средств, исполь-

зуемых и принадлежащих организациям, которые предоставляют кредиты и займы. Следовательно, такие источники инвестиций как кредиты, займы и др. привлекаемые средства занимают все большее место в финансовой деятельности предприятий.

Приоритетным направлением формирования основного капитала хозяйствующих субъектов является техническое перевооружение и реконструкция действующих производств за счет приобретения оборудования, машин, инструментов и инвентаря (55 % общих объемов инвестиций), что определяет необходимость особого внимания при распределении финансовых ресурсов, эффективном использовании имеющихся активов. Структура пассива баланса для отраслей экономики: промышленности, строительства характеризуется соотношением приблизительно в равных пропорциях собственного и

заемного капитала. Для объектов сельского хозяйства, транспорта и связи, гостиничного и ресторанного бизнеса, организаций, осуществляющих операции с недвижимостью, а также, тех, которые предоставляют коллективные, гражданские и индивидуальные услуги, удельный вес собственного капитала превышает заемные средства.

Таким образом, стратегия управления финансовыми ресурсами, проводимая большинством отечественных предприятий, не является достаточно действенной, поскольку, несмотря на значительное оживление экономической деятельности, результаты анализа финансового положения народного хозяйства выявили следующие негативные моменты: недостаточный уровень рентабельности отдельных видов деятельности предприятий, предопределяющий невозможность достаточного финансирования процессов, связанных с развитием материально-технической базы производства, и влияющий на уровень конкурентоспособности субъектов хозяйствования и их продукции; нерациональное распределение источников финансирования в структуре капитала, а также их использование не по прямому назначению, что приводит к низкой ликвидности активов, платежеспособности и зависимости от внешних кредиторов; недостаточно поставленная финансовая дисциплина по расчетам с кредиторами и дебиторами, которая приводит к оттоку финансовых средств, а также свидетельствует об отсутствии планового и системного

подхода в вопросах оперативного управления финансами.

#### **Библиографический список**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. – СПб.: Изд-во Питер, 1999. – 416 с.
2. Астапов К.Л. Финансовые ресурсы стабильного развития российской экономики // Финансы и кредит. - 2005. - № 21. - С. 2-6.
3. Ковалев В.В. Практикум по финансовому менеджменту. Конспекты лекций с задачами. - М.: Финансы и статистика, 2004. 288 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - 2-е изд.; перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000. 432 с.

#### **Bibliographic list**

1. Ansoff I. Novaja Corporate strategy: Пер. With English -: Publishing house Peter, 1999. - 416 P.
2. Astapov K.L. Financial resource of stable development of the Russian economy // the Finance and the credit. - 2005. - 21. - P. 2-6.
3. Kovalev V.V. Practical work on financial management. Abstracts of lectures with problems. - m: the Finance and statistics, 2004. 288 P.
4. Kovalev V.V. Financial the analysis: management of the capital. A choice of investments. The analysis of the reporting. - M.: the Finance and statistics, 2000. 432 P.

## ВЛИЯНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ИСТОЧНИКОВ И НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДРЯДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### Аннотация

Источники финансирования и направления использования средств влияют на эффективность, их разбалансированность существенно повышает риск подрядной деятельности.

### Annotation

Sources of financing and directions use of resources influence on effectiveness and they imbalance are increased on riskiness of contractual activity.

### Ключевые слова

Дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, риск, подрядная деятельность

### Keywords

Account receivable, account payable, risk, contractual activity

В рамках решения задач параметрической оптимизации важным условием функционирования хозяйствующего субъекта является определение задач его адаптации к изменяющейся внешней среде. Любой хозяйственный процесс осуществляется под влиянием взаимосвязанных и взаимообусловленных факторов. Подрядная деятельность реализуется при неопределенности внешних условий, которая предъявляет необходимость идентификации факторов, способных оказать влияние на результаты деятельности всех участников инвестиционно-строительного процесса и очертить границы области допустимых решений.

Источники неопределенности во многом обусловлены циклами развития макроэкономики и инвестиционными ожиданиями экономических субъектов. Ежегодное наращивание строительной индустрией объемов производства требует от финансовой системы вовлечения дополнительных ресурсов. Общеизвестно, что спрос и предложение ресурсов на рынке капитала формируются согласно принципу «риск/доходность». На современном этапе развития экономики рынок недвижимости (в разрезе и

как эксплуатируемых объектов, и как объектов незавершенного производства) является одной из наиболее высокодоходных сфер экономики. Расширяющийся диапазон новшеств и инструментов финансирования недвижимости распространяется на новые активы, постепенно стирая различия между финансовым и нефинансовым секторами и одновременно повышая важность цен на недвижимость в монетарной политике рыночно ориентированных стран [3, с.112]. Формируемые механизмы финансирования недвижимости часто ориентируются на следующие положительные стороны:

- недвижимость - это актив, который не подвержен резким и кратковременным рыночным изменениям, в отличие от инструментов финансового рынка;
- инвестиции в недвижимость имеют сравнительно низкие риски, поскольку рыночная (не юридическая) угроза невозврата средств незначительна<sup>1</sup>;

<sup>1</sup> Особенно это характерно для растущего ответственного рынка.

- доходность инвестиций оценивается на достаточно высоком уровне<sup>1</sup>.

Эффект от развития рынка недвижимости мультиплицируется не только на результаты макроэкономической деятельности и решения институтов финансового рынка, но и на эффективность подрядной деятельности.

В то же время повышенный интерес со стороны инвесторов (как частных, так и институциональных) сдерживается существующей рискованной средой, характерной для реализации любого девелоперского проекта. Необходимо отметить, что объем финансовых ресурсов должен быть эквивалентен затратам на строительство завершеного объекта, то есть инвестиции, осваиваемые в подрядной деятельности, не могут быть уменьшены произвольно финансирующей стороной.

К основным причинам возникновения рисков кредитора, обусловленных рядом особенностей подрядной деятельности, часто относят:

- компетентность кредитора в формировании сроков и объемов кредитных траншей, увязанных с проектными и фактически выполненными объемами, этапами и технологической очередностью подрядных работ;
- состояние ликвидности банковской системы в настоящее время не позволяет на длительный срок отвлекать большой объем ресурсов на финансирование долгосрочных и рискованных строительных проектов;
- отсутствие инструментов контроля риска невозврата заемного капитала, связанное с невозможностью продажи объекта или невведения его в эксплуатацию в согласованные с кредиторами сроки и т.д.

Немаловажное значение имеют и внутренние источники риска, связанные с:

<sup>1</sup> Средняя доходность инвестиций в недвижимость в развитых странах оценивается на уровне не ниже 20-25% в год (Peiser Richard B.).

- низкой ликвидностью большинства активов подрядных предприятий;
- существующей сезонностью операционных денежных потоков;
- невысокими производственно-техническими характеристиками строительных предприятий;
- низкой подконтрольностью, аудируемостью и верификацией выполняемых текущих объемов работ и материалов, их качества, произведенных фактических затрат, трудовых и материальных ресурсов и т.д.

Все вышеуказанные причины влияют на фактические результаты деятельности, которые часто характеризуются:

- нарушением сроков выполнения строительно-монтажных работ и сдачи объекта в эксплуатацию;
- превышением стоимости работ, оговоренной в договоре подряда;
- низким качеством выполненных подрядных работ.

Растущий рынок «поглощает» ошибки в расчетах инвесторов: ограничения по источникам и объемам финансирования в этом случае являются незначительными. В условиях стагнирующего рынка ограничения, обусловленные особенностями конкретной фазы цикла рынка недвижимости, существенны и даже непреодолимы.

Вместе с тем подрядные предприятия часто проводят финансовую политику, которая слабо влияет на повышение их эффективности. Эффективное привлечение источников подрядными предприятиями может осуществляться с применением опционного подхода [2, с. 209-212], но практическая реализация опций затрудняется, на наш взгляд, одним существенным фактом – отсутствием механизма стабилизации и контроля эффективности финансирования подрядными организациями девелоперов (заказчиков). В частности, бесконтрольное увеличение дебиторской задолженности приводит к снижению

эффективности деятельности подрядного производства, его инвестиционной привлекательности и кредитоспособности.

Достаточно большое число подрядчиков, вступая в отношения с заказчиком, ограничены в правоприменении инструментов арбитражного регулирования нарушений сроков оплаты за выполненные подрядные работы и оказанные услуги, включая процедурные нормы, предусмотренные, в частности, ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Отсутствие механизмов удовлетворения требований подрядчиков к заказчикам часто обуславливает неконтролируемый рост дебиторской задолженности у подрядных предприятий. В свою очередь, подрядчики прибегают к распространенной практике финансирования по существу этой задолженности краткосрочными кредитами поставщиков сырья, материалов и иных аналогичных источников. Естественно, такое спонтанное кредитование чревато для подрядчиков применением к ним механизмов арбитражного воздействия.

Наряду с этим, для подрядной деятельности типичным является нарушение заказчиками сроков расчетов по обязательствам перед подрядчиками. В этом случае исполнители по договорам подряда ожидают погашения долгов или продолжают наращивать дебиторскую задолженность, оплата которой носит вероятностный характер. Это часто объясняется:

- высокими затратами на консервацию объектов незавершенного строительства и незавершенного строительного производства;
- затратами, связанными с необходимостью перемещения материальных, технических и трудовых ресурсов на другие объекты;
- риском нарушения технических строительных регламентов.

Ещё одним следствием неэффективности финансовой политики, прово-

димой подрядными предприятиями, является уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и имеет негативные макроэкономические последствия. С другой стороны, это отрицательно отражается на финансовых результатах субъектов подрядной деятельности, что в итоге приводит к сокращению собственных финансово-инвестиционных ресурсов подрядных предприятий, ухудшению их финансовой устойчивости и кредитоспособности.

Для решения этих противоречий необходимо сформировать эффективный механизм, способный предотвращать последствия возникающих кризисных ситуаций, вытекающих из незащищенных финансовых интересов подрядчиков. По сути, он может быть представлен как способ страховой защиты от невыполнения девелоперами (заказчиками) своих обязательств перед подрядчиком, то есть в случае нарушения сроков расчетов за выполненные объемы работ подрядчик может обратиться к страховщику.

С одной стороны, такое урегулирование страхового случая позволит подрядчику осуществлять контроль за ростом проблемных активов (дебиторской задолженности), снижением уровня принимаемого подрядчиками кредитного риска и риска потери ликвидности в отношении коммерческих кредиторов. В свою очередь, девелопер (заказчик) будет ограничен страховой компанией в праве распоряжения имуществом (объектами незавершенного строительного производства). Создание такого страхового инструмента даст возможность ввести практику страхового и как следствие улучшить кредитный надзор за заемщиками (подрядчиком и заказчиком). Формирование качественно новой системы взаимоотношений между кредитными и страховыми институтами, с одной стороны, и участниками инвестиционного процесса, с дру-

гой, способствует организации конкурентной среды финансирования недвижимости. Это позволит свести к минимуму риски, связанные негативными результатами подрядной деятельности, а именно: низким качеством выполняемых работ, превышением сметной стоимости, оговоренной в договоре подряда, финансовой неустойчивостью и низкой кредитоспособностью подрядных предприятий.

Улучшение качества финансового менеджмента и более четкая артикуляция целей финансовой политики подрядных предприятий помогут адекватно решать проблемы агентских отношений между подрядчиком и заказчиком, что является ключевым условием прозрачности строительного рынка. В практическом отношении эта проблема может быть очерчена критериями финансовой политики подрядных предприятий, которая должна быть сфокусирована на контроле дебиторской и кредиторской задолженности. Оценка именно финансовых активов и обязательств при определенных обстоятельствах имеет первостепенное значение при вынесении суждения об устойчивости финансового состояния субъектов подрядной деятельности. Основная причина этого – исключительная волатильность и вариабельность стоимостной оценки подобных статей баланса. Контроль должен сосредотачиваться не только на этих видах источников (кредиторская задолженность) и направлениях использования (дебиторская задолженность), но и на величине и динамике других статей баланса.

В связи с этим можно исследовать гипотезу о существенности дебиторской и кредиторской задолженности в отношении эффективности деятельности (например, валовая рентабельность) и иных качественных характеристик.

Для целей исследования указанной проблемы была сформирована исследовательская база данных<sup>1</sup>:

- 124 единицы наблюдения (строительно-монтажные предприятия);
- период исследования - 2006 год;
- предприятия осуществляют деятельность на территории Южного федерального округа;
- общий объем выполненных подрядных работ (в стоимостном выражении) по совокупности составляет 85,62% от общего объема работ, выполненных по договорам подряда в целом по ЮФО.

Приведенные параметры свидетельствуют о репрезентативности выборки и значимости результатов анализа данных.

Все предприятия, включенные в исследуемую совокупность, были сгруппированы в зависимости от отношений абсолютных значений дебиторской ( $D$ ) и кредиторской ( $K$ ) задолженности. Подобная группировка позволила, с одной стороны, охарактеризовать сбалансированность источников финансовых ресурсов и их использования в разрезе рассматриваемой проблемы, а с другой стороны, установить зависимость между выявленной финансовой позицией и фактически установленной мерой эффективности финансовой политики, которой является валовая рентабельность. Основные результаты расчетов представлены в таблице 1.

$D > K$  - финансирование заказчиков, то есть использование;

$D < K$  - источники;

$D = K$  - сбалансированная финансовая позиция по источникам и использованию.

Равенство дебиторской и кредиторской задолженности является практически недостижимым. Поэтому для

<sup>1</sup> Источник: Первое Независимое Рейтинговое Агентство // Электронный ресурс / Режим доступа: <http://www.fira.ru>.

целей анализа строгое равенство было сведено к нестрогому.

Как показано в табл.1, валовая рентабельность по трем группам была охарактеризована с помощью традиционных статистических мер: среднего значения ( $\bar{X}$ ), минимума ( $Min$ ), максимума ( $Max$ ), моды ( $Mo$ ), медианы ( $Me$ ), среднеквадратического отклонения ( $\sqrt{\sigma}$ ), коэффициента вариации ( $Var$ ).

Результаты расчетов, представленных в табл.1 (см. ниже), подтверждают сделанные предположения о том, что сбалансированная позиция в отношении источников финансовых ре-

сурсов и их использования позволяет подрядным предприятиям при минимальных рисках достигать наибольшей эффективности Деятельности для исследуемой совокупности.

При этом подрядчики, использующие источники спонтанного финансирования, составляют абсолютное большинство в выборочной совокупности, а результаты их деятельности характеризуются худшими значениями результирующего показателя: высокой вариацией, минимальным значением валовой рентабельности.

Таблица 1. Статистические характеристики валовой рентабельности.

Группы	Кол-во ед. наблюдения	$\bar{X}$	$Min$	$Max$	$Mo$	$Me$	$\sqrt{\sigma}$	$Var$
$D > K$	33	0,0827	-0,234	0,326	-	0,067	0,101	1,22
$D < K$	66	0,0422	-0,361	0,427	-	0,033	0,103	2,44
$D \approx K$	25	0,0952	-0,024	0,427	0,001	0,056	0,110	1,16
Итого	124	0,0637	-0,361	0,427	-	-	-	-

В заключение отметим, что, как показало исследование влияние разбалансированности источников и направлений использования ресурсов на эффективность подрядной деятельности является существенным и требует разработки и применения механизмов финансовой защиты и контроля за ростом дебиторской и кредиторской задолженности, позволяющей повысить финансовую устойчивость подрядных предприятий, их инвестиционную привлекательность и кредитоспособность. Оценочные значения могут быть использованы финансово-кредитными институтами, страховыми компаниями и другими контрагентами для уточнения их финансового состояния и перспектив развития.

### Библиографический список

1.Лисицкая Т.С. Принципы построения модели эффективного управления инвестиционно-финансовыми ресурсами подрядных предприятий // Научно-информационный журнал. Экономические науки. – 2008. - № 2(39).

2.Полховская Т.Ю. Основные теоретические предпосылки исследования рисков финансирования недвижимости // Рыночная экономика и финансово-кредитные отношения: Ученые записки. Вып.9. – Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2007.

3.Peiser, Richard B., with Anne B. Frej. Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. Second Edition. Washington, D.C.: ULI – the Urban Land Institute, 2003.



**Bibliographic list**

1. Lisitskaya T. Principles of effective control invest-financial resources simulations in contractual activity // Scientifically informational journal. Economic sciences. 2008. № 2 (39).

2. Polhovskaya T. Fundamental theoretical prerequisite for researching risks of real estate financing // Market

economy and credit-financial relationship. Sciences notes. Part 9. – Rostov-on-Don: Rostov State Civil Engineering University, 2007.

3. Peiser, Richard B., with Anne B. Frej. Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. Second Edition. Washington, D.C.: ULI – the Urban Land Institute, 2003.

*Е.В. Винникова*

**ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ АЛЬТМАНА В  
АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-  
КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА**

**Аннотация**

Статья посвящена одной из актуальных проблем, имеющих важное значение в связи с ускорением развития санаторного дела. Рассматриваются теоретические и прикладные проблемы диагностики финансовой несостоятельности.

В статье проведен сравнительный анализ критериев Э.Альтмана, возможности их использования по разным моделям на основе бухгалтерской отчетности финансово-хозяйственной деятельности санаторно-курортных учреждений г.Анапы.

Обоснованы подходы к разработке модели, метода и критериев диагностики вероятности банкротства для санаторно-курортных учреждений и использования их в анализе финансового состояния.

**Annotation**

The Article is dedicated to one of the actual problems, having important importance in connection with speedup of the development sanatorno deal. They Are Considered theoretical and applied problems of the diagnostics to financial insolvency.

In article is organized benchmark analysis of the criterion E.ALITMANA, possibility of their use on miscellaneous model on base accounting reporting to financial and economic activity sanatorno-resort institutions g.Anapa.

The Motivated approaches to development of the models, method and criterion of the diagnostics to probability bankruptcy for sanatorno-resort institutions and use them in analysis of the financial condition.

**Ключевые слова**

Банкротство, модель, несостоятельность, критерий, анализ, методы, диагностика, финансы, отчетность.

**Keywords**

Bankruptcy, model, insolvency, criterion, analysis, methods, diagnostics, finance, reporting.

Существующие в настоящее время модели и методы диагностики прогнозирования вероятности банкротства, применяющиеся и при анализе финансового состояния предприятий, не

отражают отраслевой направленности, хотя выбор конкретных методик должен диктоваться особенностями отрасли, к которой относится исследуемое предприятие.

Несмотря на наличие большого количества всевозможных зарубежных и отечественных моделей и методик (Р. Лис, Д. Фулмер, Г. Спрингейт, Р. Таффлер, Ж. Депалян, Ж. Конан и М. Гольдер, У. Бивер, Д. Дюран. Л.В. Донцова, С.В. Валдайцев, Е.С. Стоянова, М.А. Федотова, Р.С. Сайфулина, О.П. Зайцева, В.В. Ковалёва, Г.В. Савицкая), позволяющих прогнозировать наступление банкротства фирмы с той или иной степенью вероятности, в этой области существует много проблем прогнозирования банкротства, особенно для такой специфической области экономической деятельности, как санаторно-курортные услуги, поскольку применение зарубежных и отечественных методик диагностики банкротства не лишено недостатков. В частности — используемые в официальных методиках весовые коэффициенты требуют корректировки применительно к отечественным, региональным и конкретным видам экономической деятельности хозяйствующих субъектов; существующая статистика не отражает в полном объеме сведения о работе успешных и слабых предприятий, о динамике и структуре собственного и заемного капитала, оборотных средств, оценке ликвидности баланса

предприятия, то есть существует сложность сбора необходимой финансовой информации, характеризующей финансовое положение санаторно-курортных учреждений.

Методы мультипликативного дискриминантного анализа для формулировки моделей предсказания банкротства впервые использовались в США в 60-е гг. Фундаментальное исследование в этом направлении принадлежит Э. Альтману, который предложил простейшую модель оценки вероятности банкротства. В её расчёте используются два показателя: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент финансовой зависимости (таблица 1), методика расчёта которых предложена учёными Кукукиной И.Г., Астраханцевой И.А. [1, с.122]. На основе статистического анализа деятельности фирм-банкротов были установлены весовые коэффициенты, характеризующие значимость каждого из этих факторов. В результате подстановки весовых значений используемых коэффициентов была получена формула вероятности наступления банкротства:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_1 + 0,0579K_2,$$

где  $Z$  — надёжность, степень отдалённости от банкротства

Таблица 1. Методика расчёта показателей двухфакторной модели Э.Альтмана

Обозначение	Наименование показателя	Методика расчёта
K1	Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы : Краткосрочные Обязательства
K2	Коэффициент финансовой зависимости	Заёмный капитал : Общие пассивы

Если расчётные значения  $Z < 0$ , то угроза банкротства в течение ближайшего года для предприятия мала.

Однако российские условия работы организаций отличаются от американских, поэтому прогноз вероятности наступления банкротства не всегда будет точным. Основным достоинством данной модели является её простота и возможность применения при ограни-

ченном объеме информации. Но она не учитывает влияния таких показателей, как: рентабельность, наличие собственных оборотных средств, отдача активов, деловая активность, которые очень важны при оценке рыночной устойчивости организации.

Другой моделью оценки угрозы банкротства является *четырёхфакторная модель* [2, с.35]. В ней отражены

такие важные показатели, как: выручка, полная себестоимость проданных товаров (услуг), сумма оборотных активов, краткосрочных обязательств (таблица 2). Зависимость вероятности банкротст-

ва ( $V$ ) от данных показателей выражается формулой:

$$V = 19,892 V_1 + 0,047 V_2 + 0,07141 V_3 + 0,4860 V_4;$$

Таблица 2. Методика расчёта показателей четырёхфакторной модели Э.Альтмана

Обозначение	Методика расчёта
V1	Прибыль(убыток) до налогообложения :материальные активы
V2	Оборотные активы: краткосрочные обязательства
V3	Выручка от продаж: материальные активы
V4	Операционные активы: операционные расходы (Себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы)

Если  $V > 1,425$ . то с 95%-ной вероятностью можно утверждать, что в ближайший год банкротство не наступит, и с 79%-ной вероятностью, что это не произойдет в ближайшие пять лет.

Недостаток данной модели заключается в том, что в ней не учитываются коэффициенты финансовой устойчивости и рыночной активности.

В экономически развитых странах для прогнозирования банкротства широко применяется *пятифакторная модель Э.Альтмана*, которая была получена на основе статистических данных предприятий-банкротов Америки. Существуют две разновидности данной модели [3,с.107]:

1) оригинальная модель Э.Альтмана, включающая пять переменных коэффициентов, способных предсказать банкротство, разработанная в 1968г. для предприятий, акции которых котируются на фондовом рынке США, имеет вид;

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5.$$

Весовые коэффициенты каждого показателя рассчитаны на основе статистических данных о банкротствах фирм за 22-летний период. Вероятность банкротства, по показателю Э.Альтмана, оценивалась в США по следующей шкале:

- если значение  $Z \leq 1,8$ , то вероятность банкротства очень высокая;
- если  $1,81 \leq Z \leq 2,7$ , то вероятность банкротства высокая;
- если  $2,7 \leq Z \leq 2,9$ , то вероятность банкротства возможная;
- $Z \geq 2,91$ , то вероятность банкротства очень низкая.

Как показала практика, оригинальная модель Э.Альтмана способна с высокой точностью предсказать вероятность банкротства в ближайшей перспективе (85%). Однако недостаток модели состоит в отсутствии информации относительно рыночной стоимости капитала фирмы, поэтому ее рекомендуется применять крупным промышленным предприятиям, чьи акции котируются на фондовой бирже;

2) усовершенствованная модель, разработанная в 1983г. для промышленных и непромышленных предприятий, акции которых не котируются на рынке ценных бумаг, Э.Альтман предложил модифицированный вариант модели [3,с.175] для производственных предприятий:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5.$$

Для диагностики банкротства отечественных предприятий коллективом учёных Санкт-Петербургского государственного университета под ру-

ководством д.э.н. профессора С.В. Валдайцева эмпирически был сформулирован критерий Э.Альтмана для производственных предприятий[4], который представляет собой дискриминант-

ную функцию от четырёх финансовых коэффициентов (таблица 4):

$$Z = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$$

Таблица 4. Методика расчёта показателей усовершенствованной модели

Обозначение	Методика расчёта
X1	Чистый оборотный капитал: общие активы
X2	Резервный капитал + нераспределённая прибыль (непокрытый убыток): общие активы
X3	Прибыль до налогообложения + проценты к уплате : общие активы
X4	Капитал и резервы: общие обязательства
X5	Выручка от продажи: общие активы

Таблица 5. Пограничные значения Z-счёта

	Для производственных предприятий	Для непроизводственных предприятий
Высокая угроза банкротства	$Z < 1,23$	$Z < 1,10$
Зона неведения	$1,23 < Z < 2,9$	$1,10 < Z < 2,6$
Низкая угроза банкротства	$Z > 2,9$	$Z > 2,6$

В зависимости от полученного значения для Z-счёта можно судить об угрозе банкротства (таблица 5)

Как и оригинальная, усовершенствованная модель Э.Альтмана обладает высокой предсказательной возможностью на ближайший год. Однако основным ее недостатком является то, что она не учитывает всех внутренних источников финансирования. Несмотря на то что Э.Альтман в своей модели увязал показатели прибыли, выручки от реализации продукции, собственный капитал, нераспределённую прибыль, чистый оборотный капитал и величину всех активов, применять коэффициент Альтмана для вероятности банкротства в российской практике можно с большой долей условности, так как веса данной функции необходимо рассчитывать по отечественной статистике.

Российские ученые Иркутской государственной экономической академии, обобщив отечественный и зарубежный опыт, предложили свою модель прогнозирования банкротства для организаций, акции которых не котируются на бирже [5, с.95]. Полученное уравнение риска банкротства (модель R-счета), содержит четыре показателя (Таблица 6)

Российские ученые Иркутской государственной экономической академии, обобщив отечественный и зарубежный опыт, предложили свою модель прогнозирования банкротства для организаций, акции которых не котируются на бирже [5, с.95]. Полученное уравнение риска банкротства (модель R-счета), содержит четыре показателя (Таблица 6)

$$R = 8,38 K_1 + K_2 + 0,054 K_3 + 0,63K_4$$

Обозначение	Методика расчёта
K1	Оборотные активы: активы
K2	Чистая прибыль (убыток) отчётного периода: собственный капитал
K3	Выручка от продажи: активы
K4	Чистая прибыль (убыток) отчётного периода: затраты на производство и реализацию (себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы)

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели  $R$  определяется следующим образом:

- если  $R < 0$ , вероятность банкротства максимальная (90—100%);
- если  $0,18 < R < 0,32$ , то вероятность банкротства высокая (60-80%);
- если  $R$  находится в пределах  $0,18—0,32$ , то вероятность банкротства средняя (35—50%);
- если  $0,32 < R < 0,42$ , то вероятность банкротства низкая (15-20%);
- если  $R > 0,42$ , то вероятность банкротства минимальная (до 10%).

Применение зарубежных моделей к финансовому анализу отечественных предприятий требует осторожности, так как они не учитывают специфики бизнеса и экономической ситуации в стране. В связи с этим возникает необходимость в разработке отечественных моделей прогнозирования банкротства с учётом специфики конкретных видов экономической деятельности и макроэкономической ситуации.

Учёными Казанского государственного технологического университета разработана методика прогнозирования банкротства с учётом специфики конкретных видов экономической деятельности. Они предлагают деление всех предприятий по классам кредитоспособности. Расчёт класса кредитоспособности связан с группировкой оборотных активов по степени их ликвидности. Были рассчитаны критериальные значения показателей для следующих отраслей: промышленности (машиностроение); торговли (оптовая и розничная); строительства и проектных организаций; науки (научное обслуживание) [5,105].

Для предприятий санаторно-курортных учреждений методика не

разработана, но в настоящее время она необходима ввиду наличия учреждений в этом виде экономической деятельности, находящихся на разных стадиях банкротства.

Основные причины сложившихся убытков:

- смена собственника, реорганизация, изменение направлений деятельности;
- ремонт и реконструкция;
- сокращение штатной численности, приобретение оборудования, мебели, инвентаря; неисполнение договоров на реализацию путевок;
- низкая заполняемость;
- сокращение номерного фонда.

Управление по учреждениям санаторно-курортного комплекса г. Анапы в постоянном режиме проводит мониторинг предприятий, находящихся в банкротном и предбанкротном состоянии, среди которых на современном этапе существуют такие учреждения: ООО фирма «НиПал», ООО «Аква» — находятся на рассмотрении о банкротстве, в ЗАО ДОЛ «Лазурный берег» и МУП п/т «Виктория» введена процедура наблюдения, в ООО п/т «Ромашка» введено конкурсное производство.

Нами было проведено исследование сравнительного финансового анализа санаторно-курортных учреждений г. Анапы: ФГУ ЦСР ФСС РФ «Кристалл», ЗАО «ДИЛУЧ», ОАО «Анапа-Океан» с использованием зарубежных и отечественных моделей диагностики вероятности банкротства за 2006-2007 гг. (Таблица 7,8).

На основании проведенного нами анализа можно сделать выводы о признании санаторно-курортных учреждений финансово устойчивыми, и в ближайшее время им не грозит банкротство, поскольку показатель степени вероятности банкротства низкий.

Таблица 7. Приемлемость использования зарубежных моделей диагностики вероятности несостоятельности санаторно-курортных учреждений г. Анапы за 2006-2007гг.

Название предприятия	Показатель Z Двухфакторная модель Э.Альтмана				Изменения	Показатель V Четырехфакторная модель Э. Альтмана				Изменения
	2006	Степень вероятности банкротства	2007	Степень вероятности банкротства		2006	Степень вероятности банкротства	2007	Степень вероятности банкротства	
ЗАО «ДИЛУЧ»	-1,16	низкая	-1,25	низкая	-0,09	5,33	низкая	3,79	минимальная	-1,54
ФГУЦСРФСС РФ «Кристалл»	1,25	низкая	-1,83	низкая	-0,58	4,91	низкая	5,97	минимальная	1,06
ОАО «Анапа-Океан»	1,15	низкая	-1,08	низкая	+0,7	2,93	низкая	3,69	минимальная	0,76

Составлено автором

Таблица 8. Приемлемость использования отечественных моделей диагностики вероятности несостоятельности санаторно-курортных учреждений г. Анапы за 2006-2007гг.

Название предприятия	Критерий Э.Альтмана Z-усовершенствованная модель для непроизводственных предприятий				Изменения	Показатель R-счёта				Изменения
	2006	Степень вероятности банкротства	2007	Степень вероятности банкротства		2006	Степень вероятности банкротства	2007	Степень вероятности банкротства	
ЗАО «ДИЛУЧ»	6,02	низкая	7,23	низкая	1,21	0,75	низкая	1,99	минимальная	1,24
ФГУЦСРФСС РФ «Кристалл»	1,41	Зона неведения	3,50	низкая	2,09	7,10	низкая	8,07	минимальная	0,97
ОАО «Анапа-Океан»	9,31	низкая	3,16	низкая	-6,15	0,77	низкая	0,93	минимальная	0,16

Составлено автором

Таким образом, в настоящее время проблема прогнозирования банкротства для отдельного предприятия состоит, с одной стороны, в отсутствии общепризнанных действующих методик прогнозирования банкротства и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности, с другой, эти методики ориентированы в основном на установление факта неплатежеспособности тогда, когда признаки банкротства коммерческой организации уже налицо.

Риск банкротства также представляет собой опасность наступления «неплатежеспособности санаторно-курортных учреждений, имеющей или приобретающей устойчивый характер», прекращение поступлений в бюджет, а порой и дополнительные расходы бюджета. Поэтому финансовые службы региона и санаторно-курортные учреждения заинтересованы в предвидении тенденции изменения финансового состояния с целью прогноза возможных изменений своей доходной базы. Для местного бюджета это означает риск

прямых финансовых потерь, включающий в себя и риск банкротства налогоплательщиков.

Следовательно, своевременный анализ тенденций текущей платежеспособности и диагностика банкротства хозяйствующих субъектов позволят:

– рассчитать величину финансового риска и возможные сроки наступления потерь дохода;

– разработать оздоровительные мероприятия по предупреждению кризисных ситуаций до введения процедуры банкротства, когда финансовые потери у субъекта хозяйствования уже состоялись, источники дохода для бюджета практически потеряны, и риски рассчитывать нецелесообразно.

Таким образом, разработка модели необходима для санаторно-курортных учреждений и применения её при анализе различного уровня финансового состояния с целью выявления возможной несостоятельности и определения пути вывода из предкризисного состояния.

#### **Библиографический список**

1. Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учёт и анализ банкротств. М.: Высшее образование, 2007, с.-360.

2. Чиркова М.Б., Е.М. Коновалова В.Б., Малицкая В.Б. Учет и анализ банкротств. М.: «Эксмо», 2008г., с.-234.

3. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. К.: «Эльга», «Ника-Центр», 2006г., с.-663.

4. Методика оценки надежности российских предприятий на основании официальных данных консолидированного баланса и прочей косвенной информации. :[http://nwsa.ru/pub/7/61\\_1.php](http://nwsa.ru/pub/7/61_1.php)

5. Гужвина О.Г., Проданова Н.А. Учёт и анализ банкротств. Р.: «Феникс», 2006., с-220

#### **Bibliographic list**

1. Kukukina I.G., Astrahanceva I.A. The Account and analysis bankruptcy .M.: Higher education, 2007, s.-360.

2. Chirkova M.B., E.M. Konvalova V.B., Malickaya V.B. UCHET and analysis bankruptcy. M.: "Eksmo", 2008г., s.-234.

3. The Form I.A. Antikrizisnoe financial management enterprise. K.: "Eliga", "Nika-Centre", 2006г., s.-663.

4. Methods of the estimation to reliability russian enterprise on the grounds of official given consolidated balance and other indirect informacii. :[http://nwsa.ru/pub/7/61\\_1.php](http://nwsa.ru/pub/7/61_1.php)

5. Guzhvina O.G., Prodanova N.A. The Account and Analysis bankruptcy.R.: "Feniks", 2006., s-220.

*Е.В. Медюха*

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы развития ипотечного кредитования в регионе, как основного источника финансирования недвижимости. Принципы организации системы ипотечного кредитования в Ростове-на-Дону и их влияние на процентные ставки по данному виду кредита.

#### **Annotation**

The article tells about the mortgage lending development in region, as one of the main sources of financing of immovable property. The questions of organization of the mortgage lending system in Rostov-on-Don are mentioned, as well as legislative questions and basic

questions about loans. The article drops particular attention to the government support in crediting sphere.

### Ключевые слова

Ипотечное кредитование, процентная ставка, государственная поддержка.

### Keywords

Mortgage lending, interests rates, government support.

Ростовская область занимает 100,8 тыс.кв.км. По оценке Федеральной службы государственной статистики численность населения Ростовской области к началу 2007 года составила 4276 тыс. человек, в том числе численность городского населения области на начало текущего года составила 2567,2 тыс.человек, или 66,8% общей численности населения, сельских жителей – 1418,8 тыс. человек, или 33,2%<sup>1</sup>.

Ростовская область динамично развивается и является привлекательной для инвесторов. Оборот организаций в действующих ценах по всем видам экономической деятельности в первом квартале 2007 года увеличился на 43,3% и составил 219,7 млрд. рублей<sup>2</sup>. Из этой суммы больше половины приходится на торговый бизнес. В наибольшей степени показатели оборота возросли в таких сферах, как: оптовая торговля, строительство, транспорт.

Жилищное строительство является одним из основных направлений строительной деятельности, в рамках реализации Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» оно определено как приоритетное, позволяющее решить существующие проблемы в жилищной сфере, связанные с вопросами доступности и комфортности жилья.

Ростовская область входит в десятку российских регионов – лидеров по темпам ввода жилья. Ежегодно в облас-

ти вводится свыше миллиона квадратных метров, объем инвестиций в жилищное строительство составляет от 7,5 до 9 млн. руб. В последние годы возросла активность в домостроении у предприятий и организаций, что свидетельствует о значительном росте инвестиционного потенциала строительного комплекса. На протяжении последних лет в Ростовской области ежегодно увеличиваются объемы ввода в эксплуатацию жилых домов (табл.1). Такая тенденция сохранилась и в 2007 году. Объем введенного жилья в области за шесть месяцев предыдущего года на 17% превысил ввод жилых домов за I квартал 2006 года. Всего было построено 3,6 тыс. квартир общей площадью 334,8 тыс.кв.м. Из общего объема построенного жилья предприятиями и организациями сдано в эксплуатацию 2,1 тыс. квартир общей площадью 131 тыс.кв.м., что на 17,5% больше, чем за такой же период в 2006 году.

Развитие экономики области способствовало повышению среднедушевых доходов населения и росту платежеспособного спроса, в том числе и на объекты недвижимости.

Несмотря на положительную динамику в области жилищного строительства и повышение уровня жизни населения, жилищный вопрос для Ростовской области стоит так же остро, как для многих других регионов. Износ жилищного фонда в настоящее время составляет 70-75%. Более 80% населения нуждаются в улучшении жилищных условий в той или иной мере.

В соответствии с концепцией администрации Ростовской области стре-

<sup>1</sup> Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа:www. donland.ru

<sup>2</sup> Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа:www. donland.ru



мится улучшить жилищные условия граждан при помощи ипотечного жилищного кредитования.

В 2003 году на Совете по жилищной политике и ипотечному кредитованию было принято решение об активизации работы по ипотечному кредитованию, переводу ипотечной программы на рыночные условия, вхождение в систему рефинансирования по программе федерального ипотечного агентства.

За это время были приняты необходимые законодательные и нормативные акты Ростовской области, создано

ОАО «Ростовская региональная ипотечная корпорация», проведена аккредитация корпораций и ее партнеров в Москве, установлен лимит рефинансирования, который составляет 287 млн. руб.

В январе 2004 года между администрацией Ростовской области и федеральным Агентством по ипотечному жилищному кредитованию было заключено трехстороннее соглашение о сотрудничестве в области рефинансирования ипотечных кредитов, выданных по стандартам Федерального агентства.

Постановлением администрации Ростовской области от 10.08.2006г.

Таблица 1. Ввод жилых домов в Ростовской области 1998-2006гг.<sup>1</sup>

Год	Объем ввода жилых домов, тыс.кв.м.	В том числе индивидуальными застройщиками, тыс.кв.м.
1998	894,8	555,2
1999	952,7	613,1
2000	976,2	614,1
2001	993,4	601,2
2002	1017,6	649,4
2003	1066,07	689,3
2004	1146,3	654,4
2005	1209,6	669,9
2006	1321,4	672,3

<sup>1</sup> Н.В.Андреев Как ипотечные кредиты стали более доступными. - "Российская газета-Неделя", №4555 от 27.12.2007 г. Режим доступа: [www.rg.ru](http://www.rg.ru)

№ 318 «Об увеличении доли собственных средств Ростовской области в уставном капитале ОАО «Ростовская региональная ипотечная корпорация» в целях реализации подпрограммы «Увеличение объемов ипотечного кредитования» национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» увеличен уставный капи-

тал и доля Ростовской области на 35 млрд. руб.

Таким образом, в Ростовской области начала действовать классическая двухуровневая система ипотечного кредитования, которая позволит населению региона получать кредиты на приобретение жилья срок до 30 лет с дифференцированной ставкой в зависимости от первоначального взноса. При первоначаль-

чальном взносе от 10% до 30% от стоимости приобретаемого жилья – ставка по кредиту устанавливается 13,5%, при взносе от 30% до 50% - 12,5%, при взносе свыше 50% - 11,5%. Срок кредитования должен закончиться до достижения заемщиком возраста 75 лет. Размер кредита – до 90% от стоимости приобретаемого жилья, кредит погашается равномерными (аннуитетными) ежемесячными платежами в течение всего срока. При выдаче ипотечного кредита предусматривается два вида страхования: страхование имущества (предмета ипотеки) и жизни заемщика. Но по стандартам АИЖК работают не все банки, действующие в регионе, среди них: Донской народный банк, филиалы Городского ипотечного банка, Промсвязьбанк, Возрождение и др. Как правило, банки для привлечения клиентов разрабатывают собственные кредитные программы: ипотека без первоначального взноса (Банк Москвы), ипотека на приобретение земельного участка, на строительство жилого дома.

В Ростовской области в настоящее время существует ряд социальных программ. Социальная поддержка населения осуществляется в виде предоставления целевых субсидий. В 2007 году более 28 миллионов рублей бюджетной субсидии получили жители области, приобретающие жилье с помощью ипотечных кредитов<sup>1</sup>. Порядок предоставления гражданам бюджетных субсидий определен постановлениями администрации Ростовской области:

– «О порядке предоставления гражданам бюджетных субсидий для оплаты части процентных ставок по кредитам и займам, полученным для строительства и приобретения жилья» от 18.02.2003г., №95;

– «Об утверждении Положения о порядке предоставления льготных

ипотечных жилищных займов гражданам» от 18.02.2003г., №247.

Получить государственную поддержку могут постоянно проживающие на территории Ростовской области работники бюджетных учреждений, предприятий, организаций, состоящие на квартирном учете по месту жительства или работы, обеспеченные жильем менее социальной нормы или же проживающие в ветхом или непригодном жилье. Размер бюджетной субсидии составляет 35% от стоимости общей площади приобретаемого жилья в пределах социальной нормы на гражданина и членов его семьи, но не более 250 тыс. рублей.

Еще почти 2 млн. рублей в этом году будут направлены для оплаты части процентных ставок по кредитам и займам, полученным для строительства и приобретения жилья. На сегодняшний день это самое актуальное направление государственной поддержки в приобретении жилья в Ростовской области. Субсидирование процентных ставок производится в первые три года пользования кредитом.

На основании Постановления Правительства РФ от 28 августа 2002г.

№ 638 на территории Российской Федерации действует подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей», которая входит в состав федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 гг. Она предусматривает разработку и утверждение программы субъектов Российской Федерации, включающих в себя программы муниципальных образований.

Так, в Ростовской области на основании Постановления администрации Ростовской области от 28 мая 2002г. № 248 «Об утверждении положения о порядке предоставления льготных ипотечных жилищных займов гражданам – членам молодых семей» действует специальная программа по обеспечению молодых семей доступным жильем. Она

<sup>1</sup> Ю.Ф.Симионов, И.Д.Далаккуашвили Ипотека: 100 вопросов и ответов – Ростов-на-Дону : Феникс, 2007г.

предусматривает субсидирование процентных ставок по банковским кредитам на покупку или достройку домов и квартир, а также субсидию на оплату части стоимости жилья до 35% от нормативной стоимости жилья по месту регистрации и от социальной нормы жилья на одного члена семьи (для Ростова нормативная стоимость 1 кв.м. установлена в размере 16600 рублей, социальная норма - 18 кв.м. на человека). «Молодежная ипотечная программа» отличается от аналогичных, действующих в области, тем, что при рождении ребенка бюджет гасит новобрачным 25% займа.<sup>1</sup>

Помимо этого, разрабатывается проект Областного закона «Об утверждении программы формирования фонда социального жилья в Ростовской области на 2006-2010 годы». В соответствии с действующим законодательством право на получение жилья имеют малоимущие граждане, признанные нуждающимися в улучшении жилищных условий органами местного самоуправления. В целях обеспечения жильем малообеспеченных граждан начата реализация программы по строительству социального жилья. В 2006 году в областном бюджете было предусмотрено 102 млн. рублей на обеспечение граждан жильем и 48 млн. рублей на разработку проектно-сметной документации для строительства 41 жилого дома в 20 муниципальных образованиях области. По указанной программе в 2007-2008 гг. планируется ввести около 200 тыс.кв.м. жилья.

В числе положительных факторов можно отметить новую тенденцию – рост кредитования жилья на территориях области. Если раньше кредитами на приобретение жилья активно пользо-

вались, в основном, жители Ростова-на-Дону, то сегодня данный вид кредитования стал доступен и для других городов области. В частности, активное развитие ипотеки наблюдается в Таганроге.

Ипотечное кредитование в г. Ростове-на-Дону и Ростовской области предоставляют 25 банков, которые предлагают заемщикам 148 ипотечных программ для приобретения жилья как на первичном, так и на вторичном рынке недвижимости. Ставки по ипотечным кредитам находятся в диапазоне 10,24 – 17,00% годовых по рублевым кредитам и 9,0 – 14,50% годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Ростове-на-Дону составляет 0%. Срок ипотечного кредитования в городе может достигать 33 лет.

Позиции лидеров ипотечного кредитования и преимущества, которые характеризуют особенности их деятельности на рынке ипотечного кредитования, приведены в табл.2 и схеме 1. (см. ниже)

Донской народный банк» занимает примерно 15% рынка ипотечного кредитования и имеет развитую сеть филиалов по области. Объем выданных ипотечных кредитов представлен в табл. 3.

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод, что с 2004 по 2006 год многократно увеличились все показатели, в том числе количество выданных ипотечных кредитов - в 12 раз, а объем выданных кредитов – в 35 раз.

Необходимо отметить, что увеличился и средний размер ипотечных кредитов в 2,7 раза, что не является положительной тенденцией, так как связано это со стремительным ростом цен на недвижимость. Цены на квартиры в строящихся панельных домах к концу года сильно возросли, так, например, в п.Чкаловском цена 1кв.м. в начале 2007 года составляла 17 500 рублей, а к концу декабря 2007 года – 26 350 рублей,

<sup>1</sup> Рынок ипотечного жилищного кредитования, 2006. Итоговый отчет // Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, 2007. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://ahml.ru/inv.shtml>

то есть прирост – 50,6%, за тот же период в м/р «Темерник» прирост цены за 1 кв.м. составил 51,1%. В Западном жилом массиве г.Ростова-на-Дону на начало года стоимость 1 кв.м. составляла

19 650 рублей, к концу декабря – 31 000 рублей, то есть прирост – 57,8%, в тот же промежуток времени в Северном жилом массиве прирост составил 55,2%

Таблица 2. Лидеры ипотечного кредитования в Ростовской области

№	Наименование банка	Кол-во сделок за 2007 год
1	Банк «Центр-инвест»	714
2	ОАО «Донской народный банк»	545
3	ОАО «Банк жилищного финансирования»	405
4	ОАО «КИТ-Финанс»	367
5	АКБ «МБРР» (ОАО)	107
6	ВТБ 24	100
7	ОАО Банк «Возрождение»	92
8	ОАО «Уралсиб»	87
9	Банк Москвы	55

Схема 1. Преимущества лидеров ипотечного кредитования в Ростовской области

Наименование банка	Преимущества ипотечных программ
Банк «Центр-инвест»	Кредитование на строительство индивидуального жилья, приобретение земельного участка, капитальный ремонт жилья, кредитование ипотеки без первоначального взноса
ОАО «Донской народный банк»	Участие в государственных программах субсидирования жилья, выдача ипотечных кредитов физическим лицам на ремонт жилья, кредитование без первоначального взноса
ОАО «Банк жилищного финансирования»	Кредитование приобретения первичного жилья
ОАО «КИТ-Финанс»	Подтверждение дохода в свободной форме, возможна отсрочка первоначального взноса на 6 месяцев, если в качестве первоначального взноса будут вноситься средства от продажи имеющегося жилья. Низкие процентные ставки
АКБ «МБРР» (ОАО)	Программа снижения стоимости договора купли-продажи, расчеты по сделке «день-в-день», сопровождение сделки
ВТБ 24	Кредитование ипотеки без первоначального взноса. Нецелевые кредиты под залог имеющегося жилья.
ОАО Банк «Возрождение»	Кредитование с возможностью понижения процентной ставки при изменении общих условий кредитования банка (дополнительное соглашение к кредитному договору)
ОАО «Уралсиб»	Низкие процентные ставки
Банк Москвы	Кредитование ипотеки без первоначального взноса

Таблица 3. Объем выданных ипотечных кредитов в 2004-2006 гг.

ООО «Донской народный банк»

Показатель	2005 год	2006 год	2007 год
Количество выданных кредитов, шт.	43	110	545

Продолжение таблицы 3

Суммы выданных кредитов, тыс. рублей	15 716	59 747	551 155
Средний размер кредита, рублей	365 493,60	543 158,10	1 011 659,00

В целом жилищный рынок Ростовской области динамично развивается, ежегодно увеличивается объем жилищного строительства, условия жилищного кредитования становятся более приемлемыми, оказывается помощь отдельным категориям граждан в приобретении жилья. В частности, неконтролируемый рост цен на недвижимость, который можно приостановить, лишь увеличив предложение жилья до уровня спроса. Решить эту проблему «точечной застройки», оставляя население города без скверов и парков, неприемлемо.

Чтобы увеличить объем жилищного строительства в области, в первую очередь, должна быть увеличена многоэтажная застройка. Требуется освоение новых территорий для строительства. И здесь наиболее остро стоит вопрос инженерной инфраструктуры, то есть значительных капитальных вложений. Для решения этого вопроса необходимо организовать работу по привлечению внебюджетных инвестиций на развитие инженерной инфраструктуры с целью последующей реализации уже обеспеченных коммуникациями участков застройщиками или получения инвестором дохода от эксплуатации этой инфраструктуры после завершения жилищного строительства на участке. Сегодня такие инвесторы имеются, и большую роль в этом вопросе будет играть отношение администрации муниципальных образований к организации этого процесса.

#### Библиографический список

1. Ю.Ф.Симионов, И.Д.Далаккуашвили Ипотека: 100 вопросов и ответов. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2007г. - 251 с.
2. Каменецкий М.И. Ипотечное кредитование на рынке жилья: народнохозяйственный и региональный аспекты. – Москва: Депо и Сервис, 2006 г. – 271 с.
3. Андреев А. Это модное слово «ипотека» // Спрос, 2005г. - №8. – с.54
4. Горбачева А.С. Проблемы ипотечного кредитования и основные пути их решения // Практика международного бизнеса. - 2006г. - №2. – с.81
5. Лазарева Л.Б. Развитие ипотечного кредитования в регионах // Финансы. - 2006г. - №6. – с.22
6. Андреев А.В. Как ипотечные кредиты стали более доступными. - "Российская газета-Неделя". - №4555 от 27.12.2007г. Режим доступа: [www.rg.ru](http://www.rg.ru)
7. Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа: [www.donland.ru](http://www.donland.ru)

#### Bibliographic list

- 1.U.F.Simionov,I.D.Dalakuashvili "Mortgage: 100 questions and answers" – Rostov-on-Don, Feniks, 2007, p.251
- 2.Kamenetskii M.I. "Mortgage lending in the home sale market: national and regional aspects" – Moscow, Depo and Servis, 2006 – p.271
- 3.Andreev A. "This fashionable word "mortgage"|| Spros, 2005 - №8 – p.54
- 4.Gorbacheva A.S. "Mortgage lending problems and main ways of their solution"\\International business practice - 2006-№2, p.81
- 5.Lazareva L.B. "Mortgage lending development in regions"\\ Finance – 2006-№6-p.22

6. Andreev A.V. "How mortgage lending became more available" – "Russian newspaper Week" - №4555, 27.12.2007. [www.rg.ru](http://www.rg.ru)

7. Official website of Rostov Region Administration. [www.donland.ru](http://www.donland.ru)

*О. С. Гасанов*

## **СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ**

### **Аннотация**

Операции коммерческих банков с ценными бумагами рассмотрены в статье в следующем порядке: сравнительный анализ деятельности банков на кредитном и фондовом рынках, структура вложений российских банков в ценные бумаги, деятельность коммерческих банков по привлечению средств на рынке ценных бумаг.

На основе полученных результатов приведены факторы, влияющие на структурные сдвиги в портфеле ценных бумаг российских банков, выводы и предложения по оптимизации деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг.

### **Annotation**

The article "Structural features of operations of commercial banks with securities" is devoted to the research of banks operations structure with securities, their dynamics during the period from 2001 through 2007.

Operations of commercial banks with securities are considered in article in the following order: the comparative analysis of activity of banks in the credit and share markets, structure of investments of the Russian banks in securities, activity of commercial banks on attraction of means in the market.

On the basis of the received results the factors influencing structural shifts in a portfolio of securities of the Russian banks, conclusions and offers on optimization of activity of commercial banks on a securities market are resulted.

### **Ключевые слова**

Коммерческие банки, ценные бумаги, структура портфеля ценных бумаг

### **Keywords**

Commercial banks, securities, structure of a investment case

Банкам как финансово-кредитным организациям в России разрешено осуществлять весь спектр операций на фондовом рынке. Банки и рынок ценных бумаг являются важнейшими составляющими финансовой системы страны. В плане экономического развития задачами как банковской системы, так и рынка ценных бумаг является аккумуляция временно свободных денежных средств, их перераспределение и инвестирование в наиболее

выгодные отрасли национальной экономики. Совпадение задач, следовательно, и методов их достижения делает банки и прочих участников рынка ценных бумаг конкурентами за финансовые ресурсы.

Фактически же высокая доля банков среди участников рынка ценных бумаг России нивелирует это противоречие. Рынок ценных бумаг становится дополнительным источником приложения и привлечения финансовых ресур-

сов для банковской системы. Коммерческие банки осуществляют деятельность на рынке ценных бумаг, преследуя различные цели, в частности: получение прибыли от операций с ценными бумагами, расширение и диверсификацию доходной базы, обеспечение ликвидности активов, снижение общего уровня рисков, создание благоприятного имиджа банка, привлечение новых клиентов.

Активные операции с ценными бумагами обеспечивают банкам присутствие на наиболее динамичных финансовых рынках, позволяют увеличить клиентскую базу, расширить круг оказываемых услуг, усилить влияние на клиентов, открыть доступ к управлению их собственностью через контроль над их ценными бумагами.

Круг пассивных операций с ценными бумагами не столь широк. Это эмиссионные операции банков, целью которых является привлечение дополнительных денежных ресурсов. Банки выпускают как эмиссионные ценные бумаги (акции, облигации), так и неэмиссионные (деPOSITные и сберегательные сертификаты, векселя, производные ценные бумаги).

Для раскрытия особенностей деятельности банков на фондовом рынке и факторов, их определяющих, необходимо:

1) проанализировать структуру и динамику операций банков с ценными бумагами;

2) изучить особенности структуры и динамики операций отдельных категорий банков на фондовом рынке;

3) выявить причины, определяющие динамику и структуру операций банков с ценными бумагами.

Достижение поставленных задач потребует анализа объема и структуры операций банков с ценными бумагами. Стоит отметить, что российские банки рассматривают рынок ценных бумаг как вспомогательное направление своей деятельности. Подтверждением этому высказыванию выступают приведенные в табл. 1 сравнительные показатели деятельности коммерческих банков на кредитном и фондовом рынках России.

Статистические данные показывают, что вложения банков в ценные бумаги за анализируемые семь лет выросли в 4,9 раза. Темпы их роста показывают неустойчивость: колебания в пределах исследуемого периода очень высоки и варьируются от 8,5 процента за 2002 год до 41,6 процента за 2005-й. Поэтому наиболее корректным будет расчет среднегодовых темпов прироста вложений в ценные бумаги, который составил 28,1 процента. Показатели среднегодового прироста активов банков и кредитов нефинансовому сектору экономики и населению отмечены более высокими результатами, которые составили соответственно 36,0% и 49,5% в год.

Таблица 1. Сравнительные показатели деятельности коммерческих банков на кредитном и фондовом рынках<sup>1</sup>

(<sup>1</sup> На основе данных ЦБ РФ/ [http://www.cbr.ru/statistics/bank\\_system](http://www.cbr.ru/statistics/bank_system))

Показатели деятельности банков	01.01.01		01.01.03		01.01.05		01.01.06		01.01.07		01.01.08	
	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %
Активы, всего	2362,5	100	4145,3	100	7136,9	100	9750,3	100	14045,6	100	20241	100

Продолжение таблицы 1

Прирост активов, %	-	-	31,2	-	27,4	-	36,6	-	44,0	-	44,1	-
Кредиты нефинансовому сектору	847,4	35,9	1796,2	43,3	3887,6	54,5	5454,0	55,9	8165,0	58,1	12479,1	61,6
Прирост кредитов, %	-	-	35,7	-	44,8	-	40,3	-	49,7	-	52,8	-
Вложения в цен. бумаги	473,2	20,0	779,9	18,8	1086,9	15,2	1539,4	15,8	1961,4	14,0	2328,8	11,5
Прирост вложений в цен. бум., %	-	-	38,8	-	8,5	-	41,6	-	27,4	-	33,0	-
Доля кредитов и ценных бумаг в активах	-	55,9	-	62,1	-	69,7	-	71,7	-	72,1	-	73,1

Это означает, что за 2001-2007 годы рост активов банков происходил в основном за счет роста кредитных портфелей, что привело к увеличению их доли в суммарных активах банков с 35,9% до 61,6%.

В результате за этот период доля вложений в ценные бумаги в активах банков сократилась с 20,0% до 11,5%. Для сравнения доля ценных бумаг и прочих форм участия у банковской системы Германии на 1 января 2003 года составила 22,7%, а на 1 января 2006 года – 20,4%<sup>1</sup>.

Приведенные данные позволяют нам сделать вывод: с начала 2001 года наметилась тенденция к сокращению доли ценных бумаг в активах российских банков. Причинами формирования такой тенденции послужили макроэкономические показатели развития российской экономики: стабилизация в экономике и денежно-кредитной сфере, сокращение объемов государственного долга РФ, устойчивое развитие ведущих отраслей промышленности, рост благосостояния граждан и бурное развитие потребительского и ипотечного кредитования.

<sup>1</sup> По данным Deutsche Bundesbank/  
<http://www.bundesbank.de/statistik>

Следствием этих изменений стало активное «переключение» крупных банков с рынка ценных бумаг на рынки ипотечного, потребительского и краткосрочного кредитования.

Высокие темпы роста кредитов предприятиям нефинансовой сферы и населению привели к росту доходности активов банков. Доля ведущих активов, которыми автор считает ссуды и вложения в ценные бумаги, на протяжении пяти лет выросла с 55,9 % до 73,1 %.

Таким образом, можно с полной уверенностью сказать, что кредитование и вложения в ценные бумаги стали основными активными операциями российских банков. При этом наблюдается тенденция опережающего роста доли ссудной задолженности по отношению к удельному весу ценных бумаг в активах банков.

Такая тенденция развития банковской системы подтверждает, что для российских банков операции с ценными бумагами являются второстепенными по отношению к ссудным операциям.

Анализ структуры операций российских банков на рынке ценных бумаг позволит нам выявить значение основных видов ценных бумаг в формировании активов банковской системы. Традиционно российские банки осуществ-



ляют операции с ограниченным количеством фондовых инструментов. Это операции с государственными, реже региональными ценными бумагами, а также с векселями и акциями акционерных обществ, корпоративными облигациями. Их структура приведена в табл. 2.

Анализ данных, приведенных в таблице, показывает, что основную до-

лю в портфеле ценных бумаг банков занимают долговые ценные бумаги. За последние пять лет сумма вложений банков в долговые ценные бумаги увеличилась в 3,3 раза. Их доля же за анализируемый период увеличилась незначительно и колеблется около 2/3 всего портфеля (с 64,4% на 01.01.03 до 71,9% на 01.01.08).

Таблица 2. Структура вложений российских банков в ценные бумаги

Составлена автором на основе данных Банка России /[http://www.cbr.ru/statistics/bank\\_system](http://www.cbr.ru/statistics/bank_system)

Показатели	01.01.03		01.01.04		01.01.05		01.01.06		01.01.07		01.01.08	
	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %
Вложения в ценные бумаги	779,9	100	1002,2	100	1086,9	100	1539,4	100	1961,4	100	2328,8	100
В том числе:												
В долговые обязательства, всего	502,6	64,4	625,1	62,4	752,6	69,2	106,6	67,3	1341,2	68,4	1674,0	71,9
Из них:												
Государств.	412,8	53,0	447,0	44,6	435,6	40,1	492,0	32,0	537,2	27,4	680,9	29,2
Региональн.	22,0	2,8	45,8	4,6	79,1	7,3	88,2	5,7	100,4	5,1	123,2	5,3
Прочие	67,8	8,7	159,3	15,9	237,9	21,9	456,4	29,6	436,8	22,3	970,8	41,7
В векселя	208,5	26,7	261,3	26,1	193,4	17,8	210,1	13,6	229,2	11,7	251,1	10,8
В акции	68,7	8,8	115,8	11,6	140,9	13,0	292,8	19,0	391,0	19,9	629,5	20,9
Из них в портфель контрольного участия	17,4	2,2	17,4	1,7	19,6	1,8	64,9	4,2	79,8	4,1	141,9	6,1

Доля вложений банков в векселя за последние годы стабильно сокращается: на 01.01.03 г. в портфеле ценных бумаг банков России она составила 26,7 %, а вот на 01.01.08 г. только 10,8%. Сокращение доли составило свыше двух раз.

Доля вложений в акции, наоборот, растет. Так, на 01.01.03 г. их доля в

портфеле ценных бумаг составила 8,8%, к 01.01.08 г. она увеличилась свыше двух раз и составила 20,9%. Увеличилась заинтересованность ряда банков во владении предприятиями других сфер экономики, а также в приобретении малых банков, следствием чего стал рост портфеля акций с контрольным участием (с 2,2% до 6,1%).

Таким образом, анализ структуры активов российских банков в ценных бумагах по основным их видам, позволяет утверждать, что последние годы характеризуются ориентацией банков на рынок акций. Эта переориентация происходит пока только за счет сокращения рынка векселей, максимальное развитие которого наблюдалось во второй половине 90-х гг., в период дефицита денег и острой проблемы неплатежей.

Наиболее существенным для банков является рынок долговых ценных бумаг, на который приходится, как уже отмечалось, свыше 2/3 всех фондовых активов банков. Особого внимания требуют изменения, происходящие внутри этой группы активов. Профицит федерального бюджета, который имеет место в последние 6 лет, связанное с ним сокращение эмиссии государственных ценных бумаг привели к сокращению доли государственных долговых обязательств в активах банков. На 1 января 2003 года их доля составила 82,1%, на 1 января 2008 года она сократилась до 40,7%.

Наблюдается интерес российских банков к другим видам долговых ценных бумаг. Это, прежде всего, долговые обязательства региональных и местных органов власти, доля которых за этот период выросла почти в два раза (с 4,4% до 7,4%). Несмотря на значительный рост, пока размеры финансирования банковской системой государственного и региональных бюджетов не сопоставимы.

Наибольшую же популярность приобретает у банков рынок корпоративных облигаций. Успешная хозяйственная деятельность крупных промышленных и торговых предприятий за последние годы повысила не только их рейтинги, но и желание привлечь инвестиционные ресурсы на рынке долговых ценных бумаг. Основными покупателями этих ценных бумаг выступают банки, которые предпочитают ликвидность

и умеренную доходность облигаций, чем высокие риски и доходность операций по прямому долгосрочному кредитованию. Доля корпоративных облигаций в портфеле долговых ценных бумаг банков за пять лет выросла почти в три раза (с 11,1% до 31,5%). Дополнением к корпоративным выступают долговые обязательства кредитных организаций, которые также растут активными темпами. К 1 января 2008г. банками приобретено их на 166,1 млрд. руб., а их доля в долговых портфелях банков страны составила 9,9%.<sup>1</sup>

Постепенное снижение доходности по отечественным долговым бумагам вызывает рост интереса отечественных банков к долговым обязательствам иностранных государств и нерезидентов. Сумма долговых обязательств иностранных государств в активах российских банков выросла за пять лет с 2,8 млрд. руб. до 44,6 млрд. руб., их доля в долговых портфелях - с 0,6% до 2,7%. Доля долговых обязательств компаний-нерезидентов выросла с 0,9% до 8,4%, банков-нерезидентов снизились - с 2,9% до 2,3%. Популярны на рынке долговых обязательств операции РЕПО. На 1 января 2003 года долговые обязательства по договорам с обратной продажей в активах российских банков составили всего 5,5 млрд. руб., или 1,1 % долговых портфелей, на 1 января 2008 года их сумма составила 132,7 млрд. руб., а доля в долговых портфелях выросла до 7,9%.

Деятельность банков в других секторах фондового рынка менее активна. Так, доля вложений в форме участия в дочерних и зависимых акционерных обществах в портфелях ценных бумаг российских банков незначительна, но их доля за 2005-2007 годы росла опережающими темпами (с 1,8% до 6,1%). За 3 года их объем вырос в 7,2 раза, что

<sup>1</sup> Обзор банковского сектора РФ. Интернет-версия. - №64 февраль 2008 г. - с. 18

говорит о перспективности этого вида вложений банков.

Наряду с активными операциями, банки осуществляют выпуск собственных ценных бумаг. Главным образом, это акции, депозитные и сберегательные сертификаты и векселя. Выпускают коммерческие банки и облигации. Акции являются инструментом рынка капитала, и их выпуск связан с необходимостью увеличения уставного капитала для обеспечения адекватности требованиям Банка России то остальные ценные бумаги, выпускаемые банками, относятся к долговым обязательствам. Их эмиссия преследует цель обеспечить банк ресурсами. Несмотря на острую потребность большинства банков в увеличении собственного капитала, их владельцы предпочитают не отпускать в публичное обращение акции своих банков. Размещения дополнительных эмиссий носят закрытый характер и осуществляются между прежними акционерами. Исключение составляют несколько ведущих банков страны. Видимо, этап публичных слияний и поглощений ещё впереди. Поэтому фактическому анализу можем подвергнуть только пассивные операции российских банков с долговыми ценными бумагами.

Основные показатели по привлечению долговых ресурсов российскими банками приведены в табл. 3.

Приведенные данные позволяют сделать вывод: доля обращающихся на рынке долговых обязательств банков относительно невысока и не имеет за анализируемый период стабильной тенденции в развитии. Некоторый стабильно понижающийся тренд наблюдается после 2005 года. Так, на 01.01.01 г. она составляла 8,5 % от пассивов банковской системы, на 01.01.04 г. достигла максимального значения – 11,2 %, а в конце анализируемого периода снизилась ниже первоначальной, опустившись до 4,1 %.

Банковские системы западных стран привлекают на рынке ценных бумаг в два-три раза больше ресурсов, чем российские банки.

Так, в суммарных пассивах немецких банков доля долговых обязательств, которые состоят из внутренних долговых обязательств, долговых бумаг валютного рынка и эмитированных соло-векселей, на начало 2003 года составила 22,8%, а на начало 2006 года – 23,5%.<sup>2</sup> (По данным Deutsche Bundesbank/<http://www.bundesbank.de/statistik>)

Таблица 3. Суммы средств, привлеченных банками на рынке ценных бумаг<sup>1</sup>

(<sup>1</sup> Составлена автором на основе данных Банка России /[http://www.cbr.ru/statistics/bank\\_system](http://www.cbr.ru/statistics/bank_system))

Показатели	01.01.01		01.01.03		01.01.05		01.01.06		01.01.07		01.01.08	
	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %	Млрд. Руб.	Доля %
Суммарные пассивы	2362,5	100	4145,3	100	7136,9	100	9750,3	100	14045,6	100	20241,1	100
Из них привлеченные на фондовом рынке	199,8	8,5	447,5	10,8	639,6	9,0	743,2	7,6	1018,1	7,3	1176,1	5,8
В том числе: Векселя	173,3	7,4	372,4	9,0	506,2	7,1	614,5	6,3	790,5	5,6	822,2	4,1

Продолжение таблицы 3

Облигации	4,7	0,2	7,4	0,2	30,6	0,4	67,3	0,7	168,3	1,2	290,2	1,4
Депозитные сертификаты	21,6	0,9	66,6	1,6	99,2	1,4	54,8	0,5	33,1	0,2	30,0	0,1
Сберегат. сертификаты	0,2	0,0	1,1	0,0	3,6	0,1	6,6	0,1	16,2	0,1	22,4	0,1

Основная доля размещенных банками страны ценных бумаг приходится на банковские векселя и акцепты. Среди долговых инструментов их доля колеблется за последние семь лет от 79% до 70%. Высокая доля векселей связана, по-видимому, с их привлекательностью, в связи с простотой выпуска, не требующей утомительных процедур регистрации проспекта эмиссии.

Вексельное законодательство, принятое еще в 1937 году, не учитывает современных реалий, связанных с банковскими векселями и особенностями их применения в нашей стране. На наш взгляд, требуют упорядочения вопросы обеспеченности векселей, а также их обращения и погашения. Представляется возможным введение соответствующего норматива Банка России, который привязал бы объемы выпуска векселей коммерческими банками к их уставному капиталу. Тем более, что такой норматив по Инструкции № 1 от 1 октября 1997 г. «О порядке регулирования деятельности банков» существовал с 1997 года по 2004 год и оправдал свое предназначение. По нормативу риска собственных вексельных обязательств (Н13) максимальный объем выпущенных банком векселей и банковских акцептов не мог превышать его уставного капитала. Его отмену считаем преждевременной.

Обращает на себя внимание заметное сокращение выпуска банками депозитных и сберегательных сертификатов, совокупная доля которых на рынке долговых обязательств сократилась до 4,5%. (или 0,25% от пассивов). Мы предполагаем дальнейшее снижение объемов выпуска этих инструментов.

С одной стороны, это связано со сложной процедурой выпуска этих бумаг, с другой стороны, их экономическая сущность практически идентична операциям по оформлению срочных депозитов юридических и физических лиц, которые их и вытесняют.

Наиболее перспективной формой привлечения ресурсов на фондовом рынке в современных условиях становится эмиссия облигаций с разными сроками погашения. Этому инструменту характерно немаловажное для держателя удобство, которого нет у обычного срочного вклада, - возможность реализации на рынке до наступления срока погашения.

Положительная динамика, которая наблюдается по эмиссии облигаций, подтверждает наш вывод о перспективности этого инструмента. В количественном выражении их объем за семь лет вырос в 62 раза (для сравнения рост пассивов составил 8,5 раза, долговых ценных бумаг – 5,9 раза). Их доля в пассивах банковской системы выросла с 0,2% до 1,4%, а в структуре долговых ценных бумаг с 2,4% до 24,7%.

В последние годы активность по привлечению ресурсов на фондовом рынке России поддерживается не банками, а предприятиями сферы материального производства и современных услуг. Так, по данным ФСФР, к началу декабря 2006 года объем инвестиционного капитала, привлеченного российскими компаниями на фондовом рынке, составляет 52 млрд. дол. Примечательно, что 40% этого объема было привлечено с помощью российских финансовых инструментов (внутренние акции, облигации), 60% - путем размещения

иностранных инструментов (депозитарные расписки, еврооблигации). По итогам 2007 года, эта сумма составила около 75 млрд. дол. - это около 29% всех инвестиций, привлеченных российскими компаниями.

На основе проведенного анализа можно констатировать, что структурные сдвиги в портфеле ценных бумаг российских банков вызваны:

- снижением доходности государственных ценных бумаг;
- развитием рынков муниципальных облигаций;
- ликвидацией проблемы дефицита денег в экономике;
- бурным развитием рынка акций российских предприятий;
- возникшим интересом банков к участию в управлении прочими финансово-кредитными институтами.

Полученные результаты о происходящих структурных изменениях позволяют сделать ряд выводов и предложений по оптимизации деятельности банков на рынке ценных бумаг:

- на фоне падения доходности по государственным долговым обязательствам, стабильно растущего рынка кредитования (особенно потребительского и ипотечного) и недостаточности ресурсной базы доля ценных бумаг в активах банков будет снижаться;
- одновременно, в свете предстоящего вступления России в ВТО, реализация своего потенциала на фондовом рынке позволила бы отечественным банкам более успешно противостоять конкуренции с западными банками, так как этот сегмент финансового рынка многими российскими банками освоен далеко не полностью;
- банкам стоит обратить существенное внимание муниципальным рынкам долговых обязательств. В отличие от федерального бюджета, большинство региональных и почти все муниципальные бюджеты страны остаются дефицитными;

- большие перспективы для банков имеет рынок коллективных инвестиций в форме Общих фондов банковского управления (ОФБУ), который растет заметными темпами.

#### **Библиографический список**

- 1.Федеральный закон от 11 марта 1997 г. N 48-ФЗ «О переводном и простом векселе»
- 2.Инструкция Центрального банка Российской Федерации от 16 января 2004 г. № 110-И «Об обязательных нормативах банков» с изменениями от 6 июля 2005 г.
- 3.Инструкция Центрального банка Российской Федерации от 1 октября 1997 г. № 1 «О порядке регулирования деятельности банков»
- 4.Инструкция ЦБ РФ от 10 марта 2006 г. N 128-И «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Российской Федерации»
- 5.Официальный сайт Центрального банка РФ в сети Интернет. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
- 6.Сайт Deutsche Bundesbank в сети Интернет. – Режим доступа: <http://www.bundesbank.de>

#### **Bibliographic list**

- 1.The federal law from March, 11th, 1997 N 48-ФЗ "About translation and the promissory note"
- 2.The instruction of the Central bank of the Russian Federation from January, 16th, 2004 N 110-И "About obligatory specifications of banks" with changes from July, 6th, 2005
- 3.The instruction of the Central bank of the Russian Federation from October, 1st, 1997 N 1 "About the order of regulation of activity of banks"
- 4.The instruction of the Central Bank of the Russian Federation from March, 10th, 2006 N 128-И "About rules of release and registration of securities by the credit or-

ganizations in territory of the Russian Federation"

5. Web-site of the Central bank of the Russian Federation. - <http://www.cbr.ru>

6. Web-site of the Deutsche Bundesbank. - <http://www.bundesbank.de>

*И.В. Шевелев*

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

### Аннотация

Актуальность управления кредитными рисками в коммерческих банках подтверждается событиями на мировых финансовых рынках в 2007-2008 гг. В центре системы управления кредитными рисками лежат разнообразные методы оценки, которые могут быть классифицированы по различным критериям. В статье предлагается такой критерий, как уровень оцениваемого риска – индивидуальный или совокупный. Показаны различия в методах оценки индивидуального и совокупного кредитного риска и направления их развития.

### Annotation

The current events on the world financial markets mean that credit risk management is actual topic. Different evaluation methods are in the centre of credit risk management system. They can be classified by a number of criteria. In the paper such criterion as level of evaluated risk (individual or aggregate) is offered. Also author presents differences in methods of individual and aggregate credit risk evaluation and the ways of their development.

### Ключевые слова

Кредитный риск, оценка кредитного риска

### Key Words

Credit risk, credit risk assessment

Управление кредитным риском традиционно представляют в виде системы, имеющей определенные элементы и взаимосвязи между ними, а также в виде процесса, в ходе которого и происходит взаимодействие элементов системы управления. Система управления кредитным риском включает такие элементы, как стратегию, организационную структуру, различные методы оценки и снижения риска, данные о потерях вследствие реализации кредитного риска, определение уровня достаточности капитала и информационные технологии.

В свою очередь, процесс управления кредитным риском состоит из ряда взаимосвязанных между собой и осуществляющихся непрерывно этапов:

идентификация риска, его оценка, управление риском в узком смысле как набор мероприятий, предпринимаемых для его минимизации, и мониторинг ситуаций, в которых этот риск может возникнуть, а также мониторинг предпринимаемых мер с точки зрения их эффективности.

Целью данной статьи является исследование методов оценки кредитного риска как ключевого элемента системы управления кредитным риском, проведение сравнительного анализа методов и изучение их эволюционной динамики.

Методы и инструменты оценки кредитных рисков прошли длительный процесс развития. Так, первоначально оценка кредитного риска сводилась к

определению только номинальной стоимости ссуды. Номинальная сумма задолженности умножалась на определенный (зачастую произвольно взятый в каждом случае) коэффициент, задающий необходимый уровень капитала на покрытие кредитного риска. Недостаток этого метода заключался в том, что он не учитывал различия в вероятности дефолта.

Впоследствии были разработаны способы определения стоимости кредитного продукта с учетом риска. В 1988 г. Базельский комитет по банковскому надзору предложил классификацию активов по степени кредитного риска, руководствуясь которой банки должны были рассчитывать сумму активов с учетом риска путем умножения их номинальной стоимости на соответствующий коэффициент риска и формировать достаточный резерв капитала в размере не менее 8% от полученной суммы [1].

Базельская схема взвешивания активов по риску носила весьма упрощенный характер, что привело к стиранию границ, с точки зрения требований к размеру капитала, между кредитами с рейтингом, например, наивысшего качества и наинизшего качества, в результате чего кредиты с рейтингом наинизшего качества стали более привлекательны для банков (с точки зрения требований к достаточности капитала), чем кредиты с более высоким рейтингом. С целью устранения данного недостатка Базельский комитет разработал Новое базельское соглашение по капиталу [2]. Подходы, заложенные в Новом соглашении, допускают использование банками внешних кредитных рейтингов или собственной (внутренней) системы рейтингов активов и забалансовых статей для расчета требований к капиталу, что привело к широкому распространению систем рейтинговой оценки кредитоспособности заемщиков.

Последние десятилетия ознаме-

новались значительным прогрессом в развитии методов оценки кредитных рисков, предпосылками которого явились следующие тенденции:

- дерегулирование финансового сектора, означающее значительное сокращение вмешательства государства в деятельность финансовых учреждений. Отмена многих существовавших ранее ограничений открыла возможности для успешного продвижения на рынки новых видов финансовых услуг;

- расширение банковского кредитования как по объему операций, так и по количеству заемщиков;

- увеличение рисков по забалансовым операциям банков, в особенности по сделкам с производными финансовыми инструментами;

- секьюритизация активов — выпуск ценных бумаг, обеспеченных определенными активами. Секьюритизация повысила роль рынка капитала как механизма привлечения средств в ущерб традиционному кредитованию, что подтолкнуло банки к разработке более эффективных инструментов управления кредитными рисками.

Таким образом, современный этап развития кредитного риск-менеджмента ознаменован все более широким внедрением внутренних банковских моделей количественной оценки рисков кредитных портфелей.

Все существующие методы оценки кредитного риска можно классифицировать в зависимости различных критериев, нами предлагается провести классификацию в зависимости от уровня оцениваемого риска, поскольку именно этот критерий является основополагающим:

- уровень оценки — индивидуальный кредитный риск;
- уровень оценки — совокупный кредитный риск.

В свою очередь, классификация методов оценки индивидуального кредитного риска может проходить по кри-

терию «применение математических методов», и в данном случае выделяют методы оценки индивидуального кредитного риска, опирающиеся на математические методы, такие как анализ выживаемости, вероятностное и статистическое моделирование, математическое программирование, теория игр, нейронные сети и др., и так называемые классические методы оценки индивидуального кредитного риска.

По применяемому математическому аппарату выделяют следующие методы оценки кредитного риска [3]:

1. Эконометрические методы на основе линейного и многомерного дискриминантного анализа, регрессионного анализа, анализа выживаемости, позволяющего получать оценки вероятности наступления события (например, смерти, дефолта), и др.

2. Метод нейронных сетей – в качестве модели, описывающей возникновение кредитного риска и управление им используется работа человеческого мозга, для построения этой модели применяются компьютерные алгоритмы.

3. Методы математического программирования, которые позволяют минимизировать ошибки кредитора и максимизировать прибыль с учетом различных ограничений. С помощью методов математического программирования, в частности, определяют оптимальные доли клиентов в портфеле ссуд и/или оптимальные параметры кредитных продуктов.

4. Экспертные методы, использующиеся для имитации процесса оценки риска, осуществляемого опытным и квалифицированным специалистом при принятии кредитного решения. Составляющими экспертного метода являются набор логических правил вывода, база знаний, содержащая количественные и качественные данные об объекте принятия решения, а также модуль для ввода ответов пользователя на вопросы сис-

темы.

В настоящее время математические методы оценки индивидуального кредитного риска только начинают активно развиваться, они все еще не получили должной степени доверия со стороны кредитора и применяются чаще как второстепенные модели анализа кредитного риска в дополнение к классическим моделям, под которыми понимается оценка кредитоспособности заемщика и риска кредитного продукта.

Однако оценка кредитоспособности заемщика и риска кредитного продукта требует больших затрат времени и средств на оплату труда квалифицированных экспертов. Поэтому банки стали склоняться к формализации процесса принятия решений по кредитованию, а с появлением современных математических методов неплатежеспособность стала предметом серьезных статистических исследований. Большинство исследований в этой сфере были построены на использовании дискриминантного анализа. Одна из наиболее известных работ в этой области принадлежит Альтману, который опубликовал в 1968 г. описание своей Z-модели [4].

Z-модель Альтмана представляет собой статистическую модель, которая на основе оценки показателей финансового положения и платежеспособности компании позволяет оценить уровень риска банкротства. Модель Альтмана была построена при помощи множественного линейного дискриминантного анализа – статистического метода, который позволяет подобрать такие классифицирующие переменные, дисперсия которых между рассматриваемыми группами была бы максимальной, а внутри этих групп — минимальной. В данном случае классификация производилась только по двум группам: компании, потерпевшие в последующем банкротство, и компании, сумевшие его избежать.



В целом, модель Альтмана дает достаточно точный прогноз вероятности банкротства с горизонтом в один-два года. Практическая значимость Z-модели заключается в ее сравнительной простоте и возможности использования для оценки кредитоспособности компании и определения кредитного рейтинга заемщика. Модель Альтмана применяется также для присвоения кредитного рейтинга корпоративным облигациям, что позволяет оценить на основе статистических данных по дефолтам среднюю вероятность дефолта заемщиков с данным рейтингом.

Впоследствии модель Альтмана неоднократно видоизменялась и совершенствовалась. В 1977 г. Альтман, Холдмен и Нараян представили модель оценки кредитоспособности второго поколения, более детализированную и точную по сравнению с исходной Z-моделью. Их целью было построение модели прогноза вероятности дефолта для больших компаний, стоимость активов которых в среднем составляла 100 млн. долл. за два года до банкротства.

Модель ZETA прогнозирует банкротство компаний с точностью до 90% за один год и с точностью свыше 70% вплоть до пяти лет до наступления банкротства. По результатам тестирования и применения модель ZETA показала большую точность, чем Z-модель, особенно при прогнозировании на продолжительные временные горизонты [5].

Несмотря на высокую точность рассмотренных моделей оценки кредитоспособности, они все же имеют слабые стороны:

- обе модели являются чисто эмпирическими, «подогнанными по выборке», т.к. основываются на неявном теоретическом предположении, о том, что компания с большим объемом финансовых обязательств станет банкротом, если она не будет получать достаточный объем прибыли;

- в моделях используются данные

финансовой отчетности, которые могут лишь частично отражать реальное состояние предприятия или отражать его с задержкой;

- обе модели являются линейными. Поэтому их целесообразно использовать при большом числе наблюдений и при достаточно точной спецификации модели, а также как инструмент первичной обработки данных для сравнения с результатами, получаемыми более тонкими методами.

Развитие финансового рынка создало ряд условий, создавших необходимость оценивать и анализировать совокупный кредитный риск или кредитный риск портфеля, состоящего из разных финансовых инструментов и сделок, заключенных с различными контрагентами в рамках разнообразных направлений деятельности, а именно:

- изменение структуры финансовых операций в части, касающейся обеспечения возврата денежных средств (например, залог недвижимости, выпуск ценных бумаг, обеспеченных активами заемщика, и т. д.);

- наличие специализированных посредников при осуществлении финансовых операций в виде бирж и расчетно-клиринговых систем, участие которых уменьшает необходимость для сторон по сделке принимать особые меры по снижению риска контрагента;

- появление кредитных производных инструментов, способствующих снижению кредитных рисков лежащих в их основе активов.

При этом риск портфеля рассматривается не как арифметическая сумма изолированных позиций, а как единое целое, в анализе которого следует учитывать эффекты диверсификации и взаимного хеджирования его составляющих [6].

Все известные на сегодня модели оценки кредитного риска портфеля можно классифицировать по следующим признакам:

1) по подходу к моделированию: «сверху вниз» и «снизу вверх» [7];

2) по виду кредитного риска: оценка потерь при дефолте и переоценка по рыночной стоимости [8].

За последние годы крупные зарубежные финансовые институты разработали целый ряд моделей оценки

кредитного риска портфеля, различающихся по применяемой методологии и степени сложности, которые получили широкое признание в мире и фактически стали отраслевыми стандартами. Сравнительный анализ наиболее распространенных моделей дан в табл. 1.

Таблица 1. Сравнительные характеристики моделей оценки кредитного риска портфеля

Характеристика	CreditMetrics	Moody's K M V Portfolio Manager	CreditRisk+	Credit Portfolio View
Компания-разработчик	J.P. Morgan	KMV Corporation	Credit Suisse Financial Products	McKinsey & Co., Inc.
Подход к моделированию	Снизу вверх	Снизу вверх	Снизу вверх	Сверху вниз
Вид кредитного риска	Изменение рыночной стоимости	Изменение рыночной стоимости	Потери при дефолте	Потери при дефолте
Факторы кредитного риска	Стоимость активов	Стоимость активов	Вероятность дефолта	Макроэкономические факторы
Кредитное событие	Изменение кредитного рейтинга/ дефолт	Непрерывная вероятность дефолта (EDF)	Дефолт	Изменение кредитного рейтинга/дефолт
Вероятность дефолта	Безусловная	Безусловная	Безусловная	Условная
Вероятность изменения рейтинга	Исторические данные по миграциям рейтингов	На основе модели EDF	Нет	На основе макроэкономической модели
Волатильность	Постоянная величина	Постоянная величина	Случайная величина	Случайная величина
Корреляция между дефолтами	На основе цен акций (факторная модель)	На основе цен акций	На основе процесса дефолта	Факторная модель
Уровень возмещения потерь при дефолте	Случайная величина	Случайная величина	Постоянная величина в пределах каждого диапазона	Случайная величина
Методология расчета	Имитационное моделирование/ аналитическое решение	Аналитическое решение	Аналитическое решение	Имитационное моделирование

Источник: Баргон Т.Л., Шенкир У.Г., Уокер П.Л. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься, издательский дом «Вильямс», 2003

Таким образом, нами систематизированы и обобщены ключевые методы оценки кредитных рисков по двум уровням – уровень оценки индивидуального кредитного риска и уровень оценки совокупного кредитного риска. Изучение этапов трансформации методов оценки кредитных рисков показало, что изменения происходят по двум параллельным направлениям: на уровне оценки индивидуального кредитного риска – формализация анализа кредитоспособности заемщика, на уровне оценки совокупного кредитного риска – развитие математических моделей оценки кредитного риска кредитного портфеля.

#### Библиографический список

- 1.Международная конвергенция измерений и стандартов капитала. Июль 1988/Пер. с англ./ Электронный ресурс// [www.mbkcentre.webforum.ru/mes.php?id=2282511&fs=7500&ord=0&lst=0&board=1&arhv](http://www.mbkcentre.webforum.ru/mes.php?id=2282511&fs=7500&ord=0&lst=0&board=1&arhv)
- 2.Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы. Июнь 2004г./пер. с англ./ Электронный ресурс// <http://www.cbr.ru/today/PK/print.asp?file=Basel.htm>
- 3.Ковалев П. Методы банковского риск-менеджмента на этапе идентификации и оценки последствий от наступления рисков.//Управление в кредитной организации. – 2006.–№ 4.
- 4.Чувахин Н. Модели предсказания неплатежеспособности/ Электронный ресурс// <http://www.cfin.ru/chuvakhin/insolv.shtml>
- 5.Энциклопедия финансового риск - менеджмента/ Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – 2-е изд., перераб. и

- доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
- 6.Ковалев П. Концептуальные основы управления кредитными рисками. // Управление финансовыми рисками. – 2005.–№4.
  - 7.Чугунов А., Лобанов А. Риск и неопределенность в экономике // Рынок ценных бумаг. – 2001.–№18.
  - 8.Лукашов А., Метод Монте-Карло для финансовых аналитиков: краткий путеводитель. // Управление корпоративными финансами.– 2007.–№1.

#### Bibliographic list

- 1.International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. 1988 // [www.mbkcentre.webforum.ru/mes.php?id=2282511&fs=7500&ord=0&lst=0&board=1&arhv](http://www.mbkcentre.webforum.ru/mes.php?id=2282511&fs=7500&ord=0&lst=0&board=1&arhv)
- 2.International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A revised framework. 2004 // <http://www.cbr.ru/today/PK/print.asp?file=Basel.htm>
- 3.Kovalev P. The methods of bank risk-management at the stage of risk effects identification and assessment // Management in credit organization. 2006. #4.
- 4.Chuvakhin N. The models of insolvency forecast// <http://www.cfin.ru/chuvakhin/insolv.shtml>
- 5.The financial risk-management encyclopedia. Ed. Lobanov A.A. and Chugunov A.V. – M., 2005.
- 6.Kovalev P. The conceptual basis of credit risk management // The financial risk management. 2005. #4.
- 7.Lucashov A. The Monte-Carlo method for financial analysts: brief guide // The management of corporative finance. 2007. #1.

**ПЕРСПЕКТИВЫ ДИНАМИКИ АКЦИЙ «ВТОРОГО ЭШЕЛОНА»****Аннотация**

Статья посвящена актуальной для современного этапа развития инвестиционной деятельности на фондовом рынке. В статье раскрывается понятие категории акций «второго эшелона» и перспективы их роста. А также предлагаются к рассмотрению различные виды стратегии для инвесторов, включающих в свой инвестиционный портфель акции «второго эшелона».

**Annotation**

This article is devoted to a topical for the modern stage of development of investment activity in the stock market. The present article shows a concept of a category of shares of “the second echelon” and outlooks of their growth. The different kinds of strategy for the investors which include in their own investment portfolio the shares of “the second echelon” are offered to the consideration as well.

**Ключевые слова**

Акции «второго эшелона», российский фондовый рынок, акции.

**Keywords**

The second echelon, Russian stock market, shares.

Акциями «второго эшелона» называются акции, не являющиеся «голубыми фишками». Суммарная капитализация 7 крупнейших компаний на российском фондовом рынке составляет 60% капитализации всех компаний, представленных на фондовом рынке и более 80% капитализации компаний в структуре индекса ММВБ. Кроме этих высоколиквидных бумаг, все остальные мы относим ко «второму эшелону» - менее ликвидным бумагам.

«Второй эшелон» и низколиквидные акции – понятия практически взаимозаменяемые, то есть если, по сути, 80% капитализации российского рынка – это «голубые фишки», то дробление оставшихся 20% компаний представляет, скорее, академический интерес, но с практической точки зрения для осуществления правильных инвестиций не имеет особого смысла. Целесообразно принять правильное решение относительно распределения классов акти-

вов в портфеле и уже затем выбирать наиболее недооцененные компании в каждом из сегментов.

Определяющие характеристики низколиквидных акций.

1. В этом сегменте может существовать некоторая ценовая неэффективность: довольно слабое внимание аналитиков к ряду компаний «второго эшелона» создает довольно привлекательные инвестиционные возможности.

2. Как правило, низколиквидные акции могут существенно обгонять в росте «голубые фишки». Цены этих акций могут вырасти в несколько раз за небольшой промежуток времени, тогда как в ликвидных акциях такое развитие событий крайне редко.

3. Необходимо учесть, что инвестирование в низколиквидные акции, как правило, предполагает довольно длинные горизонты вложений (от нескольких месяцев до нескольких лет), в том числе и из-за проблем с ликвидностью, которые

приводят к тому, что в случае быстрой продажи акций можно потерять значительные суммы из-за разницы между ценой покупки и ценой продажи.

4. Исследование бизнеса компании, в которую инвестор вкладывает, капитал имеет большее значение для низколиквидных акций, в первую очередь из-за отсутствия информации по ним. Но для низколиквидных акций важно не только иметь представление о деятельности компании. Гораздо важнее идентифицировать факторы, которые могут привести к изменению стоимости компании. Если такие факторы отсутствуют, то компания по-прежнему будет недооцененной в течение очень длительного времени и средства фактически окажутся замороженными.

Среди основных факторов, которые приводят к изменению стоимости компаний, типичных для акций «второго эшелона», можно выделить следующие:

- реструктуризацию/консолидация/ поглосение компании;
- выход компании на рынки капитала (облигации, IPO);
- появление нового амбициозного менеджмента/смену собственника;
- заметно улучшившуюся позицию продукции компании на рынке и т. д.

Низкая ликвидность акций «второго эшелона» является, безусловно, существенным фактором риска по этим бумагам. Инвестор едва ли сможет быстро выйти из них в случае, если ему срочно понадобятся деньги. Однако всякий риск на фондовом рынке несет в себе положительные моменты в виде более высокой доходности.

Ввиду низкой ликвидности акции «второго эшелона», они, как правило, более волатильны. Как только какой-то крупный инвестор (например, стратегический) начинает скупать эти акции, их цена может увеличиться в несколько раз, поскольку ликвидность акций очень низкая.

Инвестор всегда рассчитывает на получение дохода, который компенсирует риски вложений. При инвестировании в низколиквидные акции возникают относительно высокие риски вложений, по сравнению «голубыми фишками», которые компенсируются более высокой ожидаемой доходностью по акциям компаний «второго эшелона».

Российский фондовый рынок и индекс низколиквидных акций «второго эшелона».

Структура российского рынка акций, как известно, имеет ярко выраженную топливно-энергетическую направленность. В последнее время доля компаний ТЭК в общей капитализации, правда, несколько снизилась за счет сравнительно лучшей динамики цен акций компаний, ориентированных на внутренний спрос. Вместе с тем эти изменения существенным образом не меняют структуры рынка. На начало I кв. 2007 года доля компаний нефтегазовой отрасли в суммарной капитализации компаний, включённых в расчёт индекса ММВБ, составила 75%. (рис.1 Рассматривается отношение капитализации компаний отдельных отраслей к суммарной капитализации компаний, входящих в расчёт индекса ММВБ.)

Впрочем стоит отметить, что вес нефтегазовой отрасли в самом индексе ММВБ заметно ниже (42%) за счёт ограничивающих вес акций коэффициентов. Это способствует тому, что доля отдельных эмитентов нефтяной отрасли уже в меньшей степени влияет на динамику изменения индекса.

Совершенно другая картина складывается при анализе акций «второго эшелона». Так, доля компаний нефтегазовой отрасли в индексе акций «второго эшелона» составляет лишь 10%. (рис.2 Рассматривается отношение капитализации компаний отдельных отраслей к суммарной капитализации компаний, входящих в расчёт индекса акций «второго эшелона».)

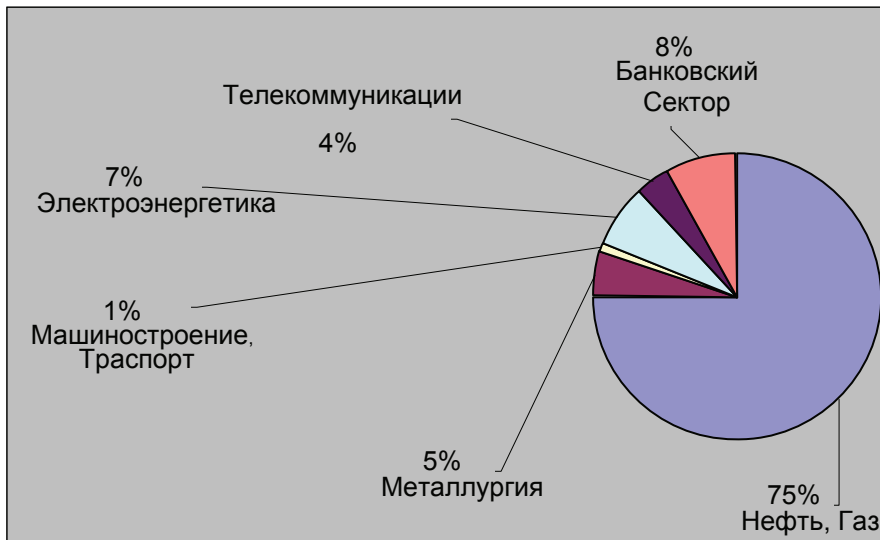


Рис. 1 Доли секторов в капитализации «Голубых фишек», входящих в индекс ММВБ.

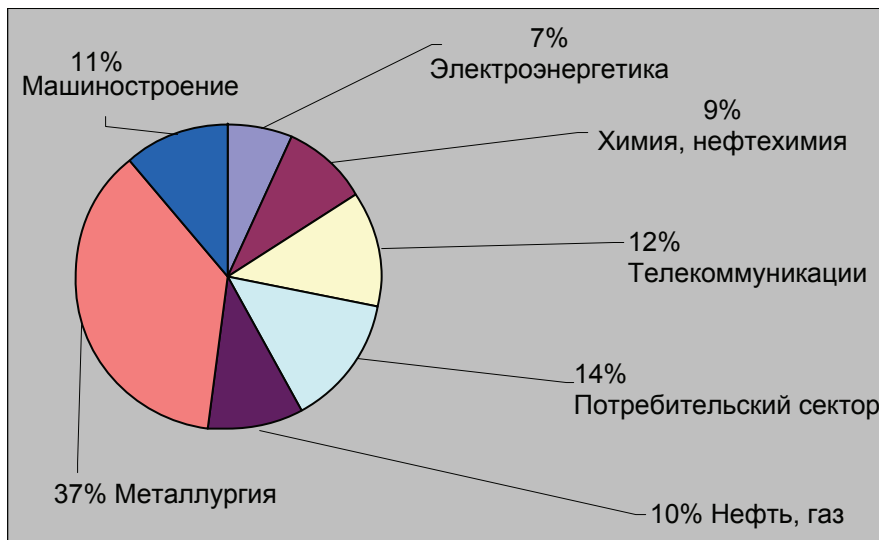


Рис. 2 Доли секторов в капитализации рынка акций «Второго эшелона»

Ввиду того что динамика биржевых индексов зависит в основном от изменения котировок нефтяных бумаг, оказывающих основное влияние на индекс, корреляция индекса низколиквидных акций «второго эшелона» с индексом ММВБ значительно ниже, что позволяет использовать акции компаний «второго эшелона» в качестве инструмента дивер-

сификации инвестиционных портфелей и хеджирования от системного риска, свойственного нефтяным компаниям.

Роль акций «второго эшелона» в стратегии формирования модельных портфелей.

Наряду с формированием портфеля из акций «первого эшелона», следует включать в портфель также акции «второ-

го эшелона». Мы уделяем существенное внимание этим бумагам, в связи с тем что видим большой потенциал роста по низколиквидным компаниям, так как меньшее внимание инвесторов ко «второму эшелону» оставляет больше возможностей для неэффективной оценки рынком этих бумаг.

При формировании инвестиционного портфеля необходимо принимать в расчет тот факт, что в долгосрочной перспективе очень сложно переиграть рынок, и было проведено много исследований, результатом которых стало опровержение теории, согласно которой в длительном интервале статистически достоверно можно угадывать дальнейшие направления рынка. Так что формирование долгосрочных портфелей должно осуществляться, исходя из принципов стратегического распределения активов в портфеле (*strategic asset allocation*), когда структура классов активов в портфеле определяется из предпочтений клиента в разрезе риск—доходность.

Для инвестора данный принцип формирования портфелей чрезвычайно важен в связи с необходимостью реализации индивидуальных инвестиционных задач. Более того, решается задача определения подверженности портфелей сис-

тематическим рискам и минимизации диверсифицируемых рисков.

Согласно нашей схеме стратегического распределения активов в портфеле, инвестиционный портфель должен учитывать долгосрочные инвестиционные предпочтения клиентов и иметь соответствующие характеристики систематического риска портфелей. В результате формирования портфелей подобным образом принимаются во внимание долгосрочные предположения о динамике финансовых рынков и отдельных инструментов и сопоставляются с целями и ограничениями клиента.

Для своих клиентов инвестиционные компании разрабатывают рекомендуемые структуры модельных портфелей. Так, эти модельные портфели позволят клиентам компании разместить инвестиционные средства на фондовом рынке, значительно сократив время и риски по сравнению с самостоятельным инвестированием. Стратегическое распределение активов в портфеле осуществляется на основе фундаментальных исследований и соответствует оптимальным показателям соотношения риска и доходности для различных типов инвесторов и соответствующих стратегий — консервативной, сбалансированной и агрессивной (см. таблицу 1).

Таблица 1. Соотношение риска и доходности для различных видов стратегии.

*Данные из расчётов инвестиционной компании «Финам»*

Инвестиционный портфель	Стратегия	Риск/Доходность

Продолжение таблицы 1

<p>Облигации – 70% Акции ликвидные – 18% Акции «второго эшелона» - 12%</p>	<p><u>Консервативная стратегия</u> предназначена для осторожных инвесторов, которые хотят обеспечить сохранность основной суммы инвестиций. Существенная доля активов размещается в долговые бумаги государственных и первоклассных корпоративных эмитентов с фиксированным доходом.</p>	<p>Предполагаемый доход в этом случае составляет 18% годовых, возможное снижение стоимости портфеля – 5%.</p>
<p>Облигации – 50% Акции ликвидные – 25% Акции «второго эшелона» - 25%</p>	<p><u>Сбалансированная стратегия</u> предполагает большую ожидаемую доходность по инвестициям, тем не менее большая доходность подразумевает включение в портфель большей доли рискованных долевого инструментов, причём не только акций «голубых фишек», но также акций компаний «второго эшелона», потенциал роста по которым нередко высок; между тем высокий потенциал роста сопровождается более высокими рисками портфеля.</p>	<p>Доходность сбалансированного портфеля ожидается на уровне 24% годовых, возможное снижение стоимости портфеля – 15%.</p>
<p>Облигации – 19% Акции ликвидные – 35% Акции «второго эшелона» - 46%</p>	<p><u>Агрессивная стратегия</u> предполагает наибольшую по сравнению со всеми предполагаемыми стратегиями ожидаемую доходность, подразумевает включение в портфель существенной доли рискованных долевого инструментов – акций компаний «второго эшелона», доля которых в портфеле достигает 50% всех активов портфеля.</p>	<p>Доходность агрессивного портфеля ожидается на уровне 34% годовых, возможное снижение стоимости портфеля 50%.</p>
<p>Акции «второго эшелона» - 100%</p>	<p><u>Также мы предлагаем новый тип агрессивного портфеля – «долгосрочный рост»</u> Инвестирование в этот портфель носит особо рискованный характер, и данная стратегия подходит для агрессивных инвесторов, которые готовы принимать риски инвестиций на неопределённый период времени. В долгосрочной перспективе ожидаемая доходность такого портфеля будет больше, тем не менее существует вероятность значительного снижения стоимости инвестиционного портфеля.</p>	<p>Ожидаемый доход 50%, риски – 100%.</p>

Предполагается, что инвестор может выбрать для себя оптимальную

стратегию и придерживаться её в своей работе на фондовом рынке. Включение



низколиквидных акций во все модельные портфели (консервативный, сбалансированный и агрессивный) необходимо в связи с тем, что акции этих компаний обладают более низкой корреляцией с изменением фондовых индексов, в частности, индекса ММВБ. Кроме этого, акции «второго эшелона» менее подвержены отраслевой динамике, и в этой связи отлично диверсифицируют инвестиционные портфели.

Методика определения долей ценных бумаг «второго эшелона» в модельных портфелях.

Активы, которые могут быть включены в портфель, делятся на 3 класса:

- обеспечивающие процентный доход (облигации);
- обеспечивающие прирост капитала при умеренном инвестиционном риске («голубые фишки»);
- обеспечивающие прирост капитала при относительно высоких инвестиционных рисках (компании «второго и третьего эшелона»).

Доли классов активов в портфеле определяются на основе анализа характеристик риск-доходность по историческим данным рынков акций. Так, в качестве индикатора исторической динамики рынка высоколиквидных акций используется индекс РТС, в качестве индикатора исторической динамики рынка акций «второго эшелона» используется индекс РТС-2. По облигациям предполагается отсутствие волатильности и стабильный доход на уровне 8% годовых.

Анализ данных по изменению индексов РТС и РТС-2 дает информацию по средней доходности рынков акций (ожидаемая доходность) и их стандартному отклонению (сигма). Предполагается, что при инвестиционном горизонте в 1 год можно ожидать, что 88,9% (по неравенству Чебышева длина доверительного интервала для шести сигма) значений годовых доходностей попадут

в диапазон (ож.дох-3\*сигма ; ож.дох+3\*сигма). Далее, исходя из ограничений риска, в предложенных типах стратегий мы определяем структуру портфелей, которая соответствует требуемым рисковым характеристикам портфеля.

Если структура высоколиквидного сегмента акций в портфеле определяется на основе трейдинговых технологий, то отсутствие достоверной исторической информации о динамике рынка акций «второго эшелона» не позволяет использовать классические методики определения оптимального портфеля, отвечающего заданным параметрам риска, и вынуждает инвестиционные компании разрабатывать собственные алгоритмы формирования оптимальных модельных портфелей акций «второго эшелона». Так, согласно нашей методике, структура низколиквидного сегмента акций в портфеле определяется на основе рекомендаций, выставляемых отраслевыми аналитиками, агрегированных прогнозов экономистов и экспертных оценок. В результате проведения отраслевыми аналитиками анализа эмитентов и их перспектив определяются следующие характеристики бумаг: справедливая цена акции и риски эмитентов.

Несмотря на то что низколиквидные акции являются высокорискованным вложением, при добавлении некоторого количества низколиквидных акций в портфель, состоящий из «голубых фишек», можно получить портфель с более высокой ожидаемой доходностью и более низким риском. Конечно, при условии довольно длительных (от нескольких месяцев) инвестиционных горизонтов. Кроме того, необходимо помнить о собственных инвестиционных целях, для того чтобы верно выбрать, какую часть портфеля можно направлять в низколиквидные акции.

**Библиографический список**

1. Вайн С. Проблемы со стандартными методами борьбы с риском // Рынок ценных бумаг.- 2002.- №6.-С. 55-62.
2. Миркин Я.М. Будущие 10 лет экономического цикла определяют динамику фондового рынка <http://www.rbc.ru/Archive/articlesrb.asp?aid=1003>.
3. Рубцов Б.Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005.
4. Фельдман А.Б. Управление корпоративным капиталом. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2003.
5. Фондовый рынок: Учеб. пос. для вузов экон. проф. / Н.И. Берзон, Е.А. Буянова, М.А. Кожевников и др.; под

ред. Берзона Н.И. 4-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2006.

**Bibliographic list**

- 1.S. Vain. Problems with standard methods of strife with risk. //The market of securities.- 2002. №6.
- 2.Mirkin. The future 10 years of economic cycle determine a dynamics of the stock market.
- 3.B.B. Rubcov. Worldwide stock markets: modern condition and legitimacies of evolution.
- 4Financial academy under the government of the Russian Federation.
- 5.A.B. Fedldman. Management of the corporate capital. Financial academy under the government of the Russian Federation.
6. Stock market.

*Е.С. Матинченко*

## РАЗВИТИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОМПАНИИ С КЛИЕНТАМИ

**Аннотация**

Понятие «взаимодействие инвестиционной компании с клиентами» в литературе еще не установилось, считаем целесообразным его определить, а также раскрыть основные этапы взаимодействия, а именно:

1. Взаимодействие по привлечению клиента.
2. Взаимодействие по совершению клиентских сделок и операций по счету клиента.
3. Взаимодействие по предоставлении отчетности о проведенных операциях по счету клиента.
4. Взаимодействие по предоставлении вспомогательных услуг.

**Annotation**

We have not determined the notion «interaction between the investment companies and the customers» in the literature we consider it to be reasonable to determine it and to explore the main stages of the interaction:

1. Interaction with the aim to attract the customer
2. Interaction with the aim to settle the customer's transactions and customer's account operations
3. Interaction with the aim to present the accounting about settled operations in the customer's account.
4. Interaction with the aim to render the additional services

### Ключевые слова

Инвестиционная компания, взаимодействие инвестиционной компании, клиент, отчет брокера, сделка, бэк-офис, денежные средства клиента, ценные бумаги клиента.

### Keywords

Investment company, interaction of the investment company, customer, broker's account, transaction, back-office, customer's cash asserts, customer's security.

Реализация стратегии экономического развития страны в значительной мере зависит от успешного функционирования институтов рынка, обеспечивающих доступ предприятий и частных инвесторов к капиталу на выгодных условиях. Роль биржевого рынка ценных бумаг чрезвычайно важна для развития инвестиционных процессов. Однако положительное воздействие инвестиционных компаний на развитие рынка ценных бумаг, особенно взаимодействие инвестиционных компаний и ее клиентов, в современной научной литературе почти не рассматривалось.

Преимуществами инвестиционных компаний, привлекающими инвесторов-клиентов, являются широкие возможности диверсификации портфеля ценных бумаг, квалифицированное управление фондовыми активами, что обеспечивает распределение рисков и повышение ликвидности инвестируемых средств. Мелкие и средние инвесторы, не обладающие значительными свободными денежными ресурсами и, следовательно, возможностями диверсификации своего портфеля ценных бумаг, прибегая к услугам инвестиционных компаний, получают возможность использовать более сбалансированный набор фондовых ценностей.

Поскольку понятие «взаимодействие инвестиционной компании с клиентами» в литературе еще не установилось, считаем целесообразным его определить как комплекс действий, направленных на привлечение и сопровождение клиентов по договору обслуживания в рамках Законодательства РФ "О лицензировании профессиональных участ-

ников рынка ценных бумаг", предоставление клиентам вспомогательных услуг и сотрудничество с клиентами для более полного удовлетворения запросов и пожеланий клиента и с целью получения прибыли клиентом и компанией.

Исходя из предложенного определения, нами было выделено четыре основных направления взаимодействия инвестиционной компании с клиентом:

1. Взаимодействие по привлечению клиента.
2. Взаимодействие по совершению клиентских сделок и операций по счету клиента.
3. Взаимодействие по предоставлению отчетности о проведенных операциях по счету клиента.
4. Взаимодействие по предоставлению вспомогательных услуг.

Рассмотрим более подробно этап взаимодействия инвестиционной компании с клиентами по предоставлению отчетности о проведенных операциях по счету клиента.

Взаимодействие по предоставлению отчетности о проведенных операциях по счету клиента. Одной из самых важных сторон взаимодействия инвестиционной компании с клиентом является взаимодействие через представление брокерской отчетности. Отчет брокера содержит в себе информацию об исполненных поручениях, а также сведения об остатках и движении денежных средств/ценных бумаг и о задолженности клиента по результатам исполненных поручений (при наличии).

Специфика деятельности инвестиционных компаний обосновывает необходимость особого внутреннего

учета. Менеджмент инвестиционной компании обязан оперировать новейшей и достоверной финансовой информацией. Ему необходимо в любой момент знать, какой портфель у компании на текущий момент, каков размер денежной позиции компании и клиентов и так далее.

Бухгалтерский учет не может столь оперативно отвечать требованиям менеджмента, в силу того что данный учет направлен в основном на подготовку финансовой и налоговой отчетности регулирующим органам, что не требует такой сверхоперативности.

Исходя из этого, инвестиционные компании ведут внутренний учет, направленный на представление финансовой информации менеджменту и клиентам для принятия оперативных инвестиционных решений, прозрачности и доступности всех денежных операций и операций с ценными бумагами по их счетам.

Подготовкой отчетности, рассылкой по клиентам, а также решением вопросов взаимодействия с клиентами через брокерскую отчетность занимается специализированный отдел – отдел сопровождения/поддержки торговых операций (бэк-офис) инвестиционной компании. Данный отдел также ведет внутренний учет в инвестиционной компании.

Опираясь на «Стандарты внутреннего учета операций с ценными бумагами для брокеров и дилеров - членов НАУФОР», выделяем следующие основные задачи внутреннего учета инвестиционных компаний:

- формирование полной, достоверной и оперативной информации об операциях с ценными бумагами и связанными с ними денежными операциями;
- подготовку документов для совершения сделок с ценными бумагами;

- составление регулярной внутренней отчетности менеджменту;
- подготовку регулярной отчетности клиентам.

Внутренний учет в инвестиционных компаниях ведется, как правило, в дополнение к бухгалтерскому учету. Структура бэк-офиса определяется размерами компании, содержанием и объемом операций. По правилам НАУФОР, бухгалтерский и внутренний учет должны вести обособленные подразделения. Однако на практике небольшие компании могут иметь бэк-офис, не полностью обособленный от бухгалтерии, что может привести к «конфликту интересов». Достаточно крупные компании имеют обособленный бэк-офис с разделением на функциональные группы, отвечающие за определенные направления работы, связанные с исполнением документов и их учетом, поскольку каждый этап прохождения сделки связан с формированием, получением и отправкой определенных документов.

Рассмотрим более подробно одну из задач бэк-офиса – подготовку регулярной отчетности клиентам. В целом можно сказать, что инвестиционные компании ведут счета клиентов, в которых отражаются денежные остатки по счетам (дебиторская или кредиторская задолженность клиентов), количество ценных бумаг, которые компания должна поставить клиенту, или ценных бумаг, принадлежащих клиенту и находящихся в номинальном владении инвестиционной компании.

В ходе анализа данного вопроса, в том числе и по опросам клиентов инвестиционных компаний физических и юридических лиц, нами было установлено, что отчеты брокера на практике во многом не соответствуют требованиям клиентов. А именно: отчет брокера часто не имеет наглядной, простой для понимания и восприятия формы. Исходя из этого, нами была разработана и пред-

ложена форма отчетности, наиболее отвечающая запросам клиентов.

По требованиям НАУФОР, профучастник обязан представлять своим клиентам ежедневный отчет при наличии операций, сводный отчет не реже, чем раз в квартал. А также по желанию клиента на договорной основе представляются отчеты за любой период. Ежедневные отчеты направляются клиентам не позднее конца дня, следующего за отчетным. Нами было установлено, что большинству клиентов требуется отчет брокера до 12:00 часов дня, следующего за отчетным, что связано со спецификой клиентов, особенно юридических лиц – профессиональных участников рынка ценных бумаг. Например, во многих управляющих компаниях отдел бэк-офиса и бухгалтерия должны отчитаться перед своим специализированным депозитарием не позднее 13:00 часов дня, следующего за отчетным. Для того чтобы обеспечить такую оперативность, нами предложено направлять ежедневные отчеты клиентам факсом или электронной почтой в виде копии с печатью и подписью должностного лица.

Каждая инвестиционная компания разрабатывает форму отчета индивидуально, опираясь на требования НАУФОР. Нами были проанализированы отчеты брокера ведущих российских инвестиционных компаний, в результате анализа в структуре отчета можно выделить следующие основные его части:

- общую информацию;
- денежный остаток по счету клиента на дату составления отчета;
- платежи за период после представления последнего отчета;
- количество ценных бумаг, принадлежащих клиенту и находящихся в номинальном владении инвестиционной компании;
- все операции с ценными бумагами по счету клиента, включая за-

вершенные сделки купли-продажи, незавершенные сделки.

В результате анализа нами разработана и предложена форма отчета брокера, на наш взгляд, наиболее удобная для клиента. Рассмотрим разработанную форму отчетности более подробно.

«Общая информация» содержит символику, полное название, юридический адрес и контактную информацию инвестиционной компании, ФИО исполнителя, ФИО клиента – физического лица, полное название и ФИО высшего должностного лица клиента – юридического лица, адрес клиента, контактный телефон, номер и валюту счета, номер Договора/Соглашения, а также тип отчета и его период.

Всю остальную информацию целесообразно и удобно размещать в виде таблиц. Рассмотрим наиболее рациональную, на наш взгляд, форму ежедневного отчета для клиентов инвестиционных компаний, находящихся на голосовом брокерском обслуживании.

Клиенту инвестиционной компании в первую очередь необходимо видеть срез денежных средств на своем инвестиционном счету. На основе данных об остатках на денежном счету клиент может проанализировать свои торговые операции в предыдущем отчетном дне, а также запланировать торговые операции в текущем операционном дне. Данную информацию мы считаем рациональным размещать в виде таблицы.

Первая таблица «Денежные средства» представляет собой следующие данные, необходимые, на наш взгляд, для полного информирования клиента об остатках денежных средств на его инвестиционном счету, а именно: всего денежных средств на начало операционного дня; заблокировано денежных средств на начало операционного дня; доступно денежных средств на начало операционного дня; внесено денежных средств на инвестиционный

счет в течение операционного дня; списано денежных средств на инвестиционный счет в течение операционного дня; всего денежных средств на конец операционного дня; заблокировано денежных средств на конец операционно-

го дня; доступно денежных средств на конец операционного дня.

Разработанная таблица наглядно показывает клиенту его входящий и исходящий денежный остаток, а также суммы зачисления/списания по его счету (рис. 1).

1. Всего на начало операционного дня	0.00
2. Заблокировано на конец операционного дня	0.00
3. Доступно на начало операционного дня	0.00
4. Зачислено на Инвестиционный счет в течение операционного дня	0.00
5. Списано с Инвестиционного счета в течение операционного дня	0.00
6. Всего на конец операционного дня:	0.00
7. Заблокировано на конец операционного дня	0.00
8. Доступно на конец операционного дня:	0.00

Рис. 1. Денежные средства.

Помимо среза денежных средств на инвестиционном счету, клиенту необходимо видеть и движение денежных средств по своему счету за отчетный операционный день. Данная информация помогает клиенту рассчитать свою прибыль от торговых операций за отчетный операционный день. Информацию о движении денежных средств мы также считаем рациональным отражать в виде таблицы.

Вторая таблица «Движение денежных средств за операционный день/период» показывает, на основании чего произведено то или иное движение по денежному счету. Таблица отражает следующие значения, необходимые для клиента: дату операции, номер и краткое описание операции, сумму зачисления, сумму списания. Заполняется таблица на основании проведенных операций (рис. 2).

Дата операции	Номер/описание операции	Сумма зачисления (Руб.)	Сумма списания (Руб.)

Рис. 2 Движение денежных средств за операционный день/период.

Проанализировав свои денежные средства, клиент должен видеть информацию по остаткам ценных бумаг. На основании данной информации клиент может оценить свой портфель, составить стратегию инвестирования, продумать торговые операции в предстоящем торговом дне. Исходя из этого, мы считаем, что данную информацию, необхо-

димую для клиента, следует отражать в виде таблицы.

Третья таблица «Ценные бумаги» наглядно показывает клиенту состав его портфеля, а также изменения, произошедшие с ним за отчетный период. Данные удобно представлять в виде таблицы, содержащей следующие параметры: биржевой код ценной бумаги; полное название эмитента; номер госу-

дарственной регистрации/выпуск; вид/тип/форму выпуска ЦБ; количество на начало операционного дня; зачислено за операционный день; списано за операционный день; поручения к зачислению; поручения к списанию; количество на конец операционного дня; планируемый остаток на конец операционного дня.

В таком виде клиент имеет полную информацию о состоянии бумаг на его счету. Виден входящий остаток, количество бумаг, принятых к зачислению/списанию, исходящий остаток, а также планируемое количество с учетом поручений к списанию/зачислению (рис. 3).

Код ЦБ	Название эмитента	номер государственной регистрации/выпуск	вид/тип/форма выпуска ЦБ	количество на начало операционного дня	зачислено за операционный день	списано за операционный день	поручения к зачислению	поручения к списанию	количество на конец операционного дня	планируемый остаток на конец операционного дня
				0	0	0	0	0	0	0

Рис. 3 Ценные бумаги.

Получив полную информацию о своих остатках по денежным средствам и ценным бумагам, проанализировав движение по счету денежных средств, клиент должен получить информацию о проведенных торговых операциях в отчетном операционном дне. Данная информация помогает клиенту - юридическому лицу принять к учету проведенные операции, проанализировать финансовый результат, клиентам, физическим лицам, также необходима информация о проведенных торговых операциях для оценки прибыльности операций, расходов в виде комиссии брокера, биржи, депозитария (при наличии).

Данную информацию мы считаем рациональным размещать в виде таблицы.

Четвертая таблица «Торговые операции за операционный день/период» представляет собой основные параметры сделки, совершенной и исполненной за отчетный период. Данную информацию удобно представить в виде таблицы, содержащей следующие значения: дату; время, мск.; номер сделки; площадку; код ЦБ; вид/тип/форму выпуска; вид операции (покупка/продажа); количество ЦБ; цену; валюту цены; сумму сделки; НКД; планируемую дату расчетов по денежным средствам; планируемую дату расчетов по ценным бумагам (рис. 4).

дата	Дд/мм/гг
Время, мск.	Чч.мм
Номер сделки	
площадка	
Код ЦБ	
вид/тип/форма выпуска	
Покупка/продажа	
Количество ЦБ, шт.	0
цена	0
Валюта цены	
Сумма сделки	0
НКД	0
Планируемая дата расчетов по ДС	Дд/мм/гг
Планируемая дата расчетов по ЦБ	Дд/мм/гг

Рис. 4 Торговые операции за операционный день/ период.

Заключительной информацией, необходимой для клиента, является обязательное отражение данных о нерасчитанных сделках. На основе этой информации клиент может оперативно принять решение о доведении денежных средств, необходимых для расчета сделки, либо о частичной продаже активов. Исходя из этого, считаем целесооб-

разным размещение информации о нерасчитанных сделках в виде таблицы.

Пятая таблица «Заключенные, но неисполненные сделки» аналогична предыдущей и несет информацию о сделках, которые по той или иной причине не рассчитаны в отчетном периоде (рис. 5).

дата	Дд/мм/гг
Время, мск.	Чч.мм
Номер сделки	
площадка	
Код ЦБ	
вид/тип/форма выпуска	
Покупка/продажа	
Количество ЦБ, шт.	0
цена	0
Валюта цены	
Сумма сделки	0
НКД	0
Планируемая дата расчетов по ДС	Дд/мм/гг
Планируемая дата расчетов по ЦБ	Дд/мм/гг

Рис. 5 Заключенные, но не исполненные сделки.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. Ежедневная информация по предложенной системе отчетности полностью соответствуют запросам клиентов, является оперативной, полностью соответствует стандартам внутреннего учета операций с ценными бумагами для брокеров и дилеров - членов НАУФОР. Данная форма

отчета позволяет оперативно представлять информацию как клиентам, так и менеджменту инвестиционной компании. Высокоинформативная форма отчета облегчает процесс общения между клиентом и менеджером счета. Предложенная форма отчетности может использоваться и для внутренних операций инвестиционной компании.



## **ПАЕВЫЕ ФОНДЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

### **Аннотация**

Рассматривается повышение эффективности различных инвестиционных проектов, а именно финансирование строительства через структуру закрытого паевого инвестиционного фонда категории недвижимости. Отмечены широчайшие возможности универсальности формы такого фонда, который самостоятельно выходит за рамки формальной структуры. Она действует как весьма адаптивная система, оптимизирующая многие аспекты деятельности предприятия, и является эффективным инвестиционным инструментом.

### **Annotation**

Increase of efficiency of various investment projects, namely financing of construction through structure of the closed share investment fund of a category of the real estate are considered. The broadest opportunities of universality of the form of such fund which independently out beyond formal structure are noted. It operates as rather adaptive system optimizing many aspects of activity of the enterprise, and is the effective investment tool.

### **Ключевые слова**

Паевые инвестиционные фонды, закрытые Паевые инвестиционные фонды, инвестиции, договор долевого участия, инвестор, налоговые оффшоры, пайщики.

### **Keywords**

Share investment funds, the closed Share investment funds, investments, the contract of individual share, the investor, tax off shores, shareholders

Современная экономика является сложной адаптивной системой, функциональные элементы которой постоянно меняются, модернизируя свой функционал, связи и взаимовлияние. Одним из последних структурных изменений в области функционирования рынка ценных бумаг являются паевые инвестиционные фонды, ориентированные на реальный сектор экономики: рентные, строительные и венчурные ПИФы. В свою очередь ПИФы являются системообразующей структурой в сегменте коллективных инвестиций РФ, которая получила бурное развитие с 2003года.

Система закрытых паевых фондов достаточно перспективное новообразование инвестиционного сегмента сразу по двум причинам: большой спрос

на альтернативные источники инвестиционных ресурсов для девелоперов и большой спрос на альтернативное предложение инвестиционных проектов со стороны инвесторов. Кроме того, фонды могут быть использованы как эффективный инструмент финансовой и операционной оптимизации.

Основной проблемой функционирования закрытых паевых фондов различного типа является новизна операционных и функциональных схем взаимодействия, а также систематические и значительные изменения правового поля. Изучению специфики и выявлению потенциала использования фондов, ориентированных на реальный сектор экономики, посвящено данное исследование.

После вступления в силу Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 № 214-ФЗ (далее – 214 Закон) ситуация с финансированием строительных и девелоперских проектов претерпела существенные изменения. Его требованиям стали соответствовать только достаточно крупные застройщики. Большинство же из них были вынуждены искать иные правовые пути реализации строящихся объектов.

Основным фактором был не только фактический запрет банковского финансирования, обусловленный вступлением в силу положений 214 Закона, который подтолкнул рынок к поиску альтернативных вариантов организации финансирования. Также важным событием для рынка коллективных инвестиций стала возможность в состав фондов недвижимости приобретать на свои средства не только недвижимость и права из договоров соинвестирования, но и покупать права застройщика по договору строительного подряда<sup>1</sup>, что создало для участников рынка новый способ совместной деятельности в строительстве, причем на его начальном этапе.

Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости получили достаточно широкое распространение в России, несмотря на то что первый такой фонд был сформирован лишь в начале 2003 г.<sup>2</sup> К концу 2007 г. их количество возросло до 268 и составило 67,5% общего количества закрытых паевых инвестиционных фондов. Столь же стремительно увеличивалась и стои-

мость их чистых активов: за 4 года она выросла в 71 раз и на конец 2007 г. достигла 156 812,49 млн. руб. Динамику их количественного роста отражает рисунок 1. (см. ниже)

Привлекая средства через кредитные институты, застройщики сталкивались с основной проблемой: как одновременно обеспечить относительную безопасность вложений (для независимого застройщика – предоставить банку соответствующие условия) и не свести к минимуму привлекательность инвестиций в строительство объектов, которые ориентированы на привлечение розничных инвесторов.

Банки и операторы строительного рынка вынуждены были использовать достаточно громоздкий правовой механизм финансирования строительства на начальном этапе, последующего погашения кредиторской задолженности и одновременного привлечения средств розничных инвесторов. И часто эти схемы, получившие обобщающее название «Инвестиционных контрактов», или «договоров соинвестирования», не были идеальными ни с финансово-экономической точки зрения, ни с юридической.

Именно поэтому и был принят 214 Закон, призванный «упорядочить» взаимоотношения застройщиков и инвесторов (как розничных, так и институциональных).

Классическую схему инвестирования в строительные проекты через ЗПИФн можно в общем виде обозначить следующим образом:

1. Формирование фонда - Управляющая компания закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости (УК ЗПИФн) привлекает от инвесторов-пайщиков денежные средства либо объекты недвижимости.

2. УК ЗПИФн получает права аренды земельного участка на торгах и включает их в активы ЗПИФн.

<sup>1</sup> П.п. 9.3 и 9.4 Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов (утв. Приказом ФСФР России от 30.06.2006 № 05-8/пз-н).

<sup>2</sup> Алексеева И. А., Рачкевич А. Ю. Секьюритизация в России: анализ текущей ситуации // Деньги и кредит. – 2006, № 12. – С. 22.

3. УК ЗПИФН заключает агентский договор с организацией (далее - Заказчик), имеющей соответствующую лицензию о передаче ей функций заказчика-застройщика (организация строительства, в том числе надзор за ним). В некоторых случаях в качестве заказчика может выступать сама УК.

4. Заказчик заключает договоры с лицензированными организациями о проведении изыскательских и проектных работ. УК ЗПИФН включает в активы ЗПИФН проектно-сметную документацию.

5. Заказчик заключает с подрядчиком договор строительного подряда.

6. УК ЗПИФН получает разрешение на строительство (производство строительно-монтажных работ)

7. УК ЗПИФН финансирует строительство через Заказчика согласно утвержденной смете и договору с ним.

8. Подрядчик после получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию передает его УК ЗПИФН непосредственно либо Заказчику.

9. УК ЗПИФН реализует объект. При этом возможно применение параллельно созданного ипотечного фонда для стимулирования продаж.

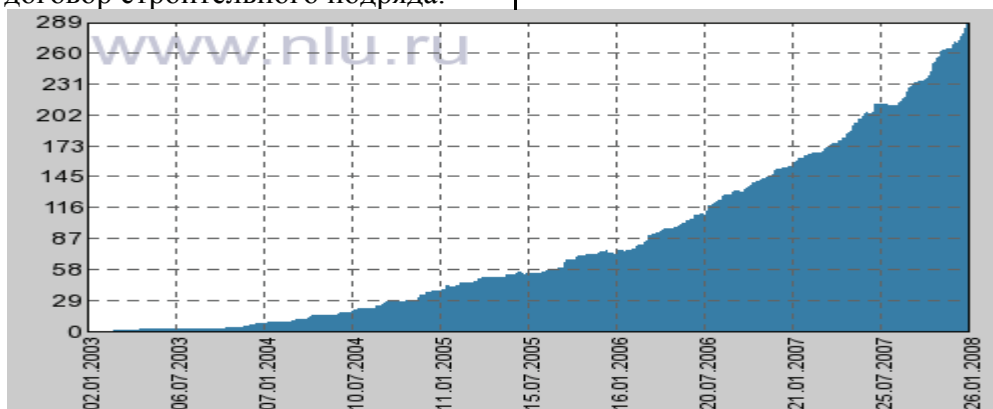


Рис. 1. Количество закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости в РФ<sup>1</sup>

(<sup>1</sup>По данным Национальной лиги управляющих)

Применение на практике вышеизложенной схемы финансирования строительства фактически создает весомую альтернативу даже «обновленному» договору долевого участия в строительстве. Тому способствовали следующие обстоятельства.

Во-первых, в отличие от договоров долевого участия, не требуется государственной регистрации договоров на строительство объектов недвижимости для ЗПИФн, что, несомненно, позволяет существенно увеличить скорость реализации проектов и снизить транзакционные издержки, связанные с привлечением новых инвесторов через

государственную регистрацию каждого из договоров в отдельности.

Во-вторых, нет необходимости предоставлять обеспечение исполнения обязательств застройщиком, так как юридически застройщиком является сам инвестор, будучи пайщиком фонда, а значит, и держателем прав по вышеуказанному договору.

В-третьих, инвестирование через ЗПИФн в большей степени отвечает по смыслу самому термину «инвестирование», чем Закон № 214 о долевом участии в строительстве, изначально рассчитанный на конечного потребителя, коммерческий интерес которого состоит в получении в собственность объекта

недвижимости; категория же фондов недвижимости имеет своей целевой группой именно инвесторов в том смысле, который в него вкладывается Федеральным законом от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», то есть лиц, которые, придерживаясь определенной инвестиционной стратегии, выбирают ту или иную управляющую компанию, и результаты инвестирования в тот или иной проект не могут ни при каких условиях быть заранее декларированы пайщику.

Тем не менее с использованием инструментария ЗПИФ можно решить и вопрос о привлечении к строительству инвесторов, заинтересованных в получении самой недвижимости. Для этого существует несколько вариантов использования ЗПИФов недвижимости. Одним из часто встречаемых можно назвать финансирование строительства многоквартирного дома за счет средств, составляющих фонд по инвестиционному договору с застройщиком, с одновременным заключением предварительных договоров по продаже построенных квартир от имени доверительного управляющего этим фондом с потенциальными покупателями.

Также одним из наиболее важных моментов, которые привлекли интерес операторов рынка недвижимости к реализации проектов с использованием закрытых фондов недвижимости, является так называемый эффект отложенного налогообложения. Его сущность заключается в следующем: поскольку инвестиционный фонд не является юридическим лицом, то доходы, полученные при реализации готовых объектов недвижимости и не выплаченные пайщикам, не облагаются налогом на прибыль, что позволяет невыплаченную сумму налога реинвестировать на реализацию новых проектов в рамках инвестиционного фонда. Конечно, при достижении фондом поставленных целей или при ликвидации фонда пайщик

по полученным доходам заплатит все налоги, но экономический эффект от отложенного налогообложения перекроет сумму выплачиваемых налогов.

Будущее закрытого фонда недвижимости по завершении строительного проекта(ов) может быть определено не только инвестиционной декларацией ПИФа и/или его управляющей компанией: пайщики, оценив промежуточные результаты работы управляющих с их активами и дальнейшие перспективы инвестирования, могут принять решение о продолжении работы в строительном направлении (путем рефинансирования полученного фондом дохода) или досрочно прекратить действие договора доверительного управления, «зафиксировав» тем самым прибыль.

Вложение в коммерческую недвижимость привлекает все большее и большее количество инвесторов. Основным преимуществом данного вида вложений можно назвать получение стабильного достаточно высокого дохода в виде рентных платежей арендаторов (даже без учета постоянно растущих цен на саму недвижимость).

Однако инвестирование в объекты коммерческой недвижимости не всегда предполагает только получение немалых доходов, но и влечет несение расходов. Это, прежде всего, расходы на управление, охрану и эксплуатацию недвижимости (12-20%), а также налоговые отчисления (24% налога на прибыль + 2,2% от стоимости имущества). И если сократить расходы на управление, охрану и эксплуатацию недвижимости, к сожалению, для арендодателей, владельцев недвижимости, не удастся, то налоговые отчисления вполне можно отсрочить на длительный срок, а в некоторых случаях сократить.

На сегодняшний день единственным законным механизмом, предлагающим льготный налоговый режим, являются Закрытые Паевые Инвестици-

онные Фонды Недвижимости. Существует две основные разновидности фондов недвижимости, ориентированные на управление недвижимостью: рентные и девелоперские.

Данный инструмент начал развиваться с 2002 года после издания ФКЦБ РФ Постановления от 14 августа 2002 г. № 31/пс, которое ввело несколько новых категорий ПИФов, в том числе ряд инвестиционных фондов закрытого типа. Наиболее интересным для участников рынка недвижимости стал именно закрытый паевой инвестиционный фонд категории недвижимости (далее — ЗПИФн). Следует отметить, что почти за 4 года, в течение которых в России существуют закрытые фонды недвижимости<sup>1</sup>, основным способом размещения их средств было приобретение прав по договорам долевого участия в строительстве. Данное обстоятельство было обусловлено не только несовершенством нормативно-правовой базы, но и определенной неуверенностью участников рынка в новом инструменте. Однако уже в 2005 г. использование данного инструмента фактически «замораживалась»<sup>2</sup> и были уточнены сроки, по истечении которых данные активы нельзя будет приобретать или держать в фонде<sup>3</sup>. Также в целях стабилизации ситуации с участием ЗПИФов в строительстве, а также с учетом вступления в силу Федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон № 214) ФСФР были предусмотрены новые способы включения закрытых фондов недвижимости в

процесс финансирования строительных проектов<sup>4</sup>. Таким образом, стало возможным обоснованно классифицировать категорию ЗПИФн: в основу критерия условной классификации может быть положена основная цель создания и функционирования ЗПИФн на рынке недвижимости — строительство, девелопмент или аренда.

Наиболее стабильными в правовом отношении были и остаются ЗПИФн, ориентированные в основном на инвесторов, являющихся владельцами крупных объектов (комплексов) недвижимого имущества<sup>5</sup>.

Рентные ЗПИФн ориентированы в основном на инвесторов, являющихся владельцами крупных объектов (комплексов) недвижимого имущества. Так называемый рентный ЗПИФн создается с целью аккумуляции денежных средств, поступающих от арендаторов в качестве арендной платы, на обособленном балансе, а именно: на балансе фонда. Ключевым моментом является то, что получаемая рентная прибыль не включается автоматически в налогооблагаемую базу собственника имущества, а становится активом имущественного комплекса, не являющегося в соответствии с действующим гражданским законодательством юридическим лицом.

Девелоперские фонды, по аналогии с рентными ПИФаами, рассчитаны на владельцев недвижимости, в основном на риелторские компании, занимающиеся куплей-продажей зданий и земельных участков, и девелоперов, осуществляющих управление недвижимостью и/или изменение профиля, площадей и других рыночных параметров объектов.

Ключевые аспекты данной категории фондов в целом повторяют

<sup>1</sup> Правила доверительного управления первым фондом недвижимости были зарегистрированы ФКЦБ России в феврале 2003 г.

<sup>2</sup> Письмо ФСФР России от 29 декабря 2004 г. № 04-ВС-01/12692

<sup>3</sup> Приказ ФСФР России от 30 марта 2005 г. № 05-8/пз-н

<sup>4</sup> Приказ ФСФР России от 15 декабря 2005 г. № 05-83/пз-н

<sup>5</sup> Евгений Жук. Практическое применение ЗПИФн Рынок ценных бумаг. М.: 2006. С. 122.

«рентный» фонд, но в данном случае ориентированы в большей степени на активных участников инвестиционно-строительного комплекса, заинтересованных в извлечении прибыли за счет перепродажи недвижимости и в реинвестировании полученного дохода в другие проекты.

Следует также отметить, что упомянутый ранее «строительный» ПИФ может по окончании строительства стать «рентным» или «девелоперским» — в зависимости от стратегии инвестора.

Фонд недвижимости может также сохранить свой первоначальный профиль, продолжив строить новые объекты, или стать «смешанным» ПИФом, где часть имущества будет сдаваться в аренду, а часть полученной прибыли в виде денежных средств реинвестироваться в новое строительство.

Анализируя структуру рынка ПИФов в России, нельзя не обратить внимания на то, что ЗПИФы занимают почти 70 процентов чистых активов всех паевых фондов. Приток ресурсов в сектор ЗПИФа объясняется экономически обоснованным интересом крупных инвесторов к применению закрытых фондов в привлечении недолгового финансирования в инвестиционные проекты, в абсолютно легальной оптимизации налогообложения финансовых потоков и в новом качестве оформления прав собственности на те или иные активы.

Управляющая компания может использовать имущество закрытого ПИФа для долгосрочных инвестиций в пакеты ценных бумаг промышленных предприятий реального сектора, вновь созданных предприятий, а также для реализации каких-либо инвестиционных

проектов, в том числе отраслевых. Отдельным перспективным направлением для закрытых ПИФов является финансирование строительства недвижимости (при этом ПИФ выступает в качестве инвестора или заказчика), а также участие в различных программах, в том числе по возведению крупных объектов и ипотечного строительства.

Таким образом, закрытые паевые фонды дуалистичны по своей финансовой сущности: с одной стороны, представляют собой эффективный инструмент финансирования инвестиционных проектов, с другой, являются инструментом вложения средств для институциональных инвесторов и частных вкладчиков на перспективных рынках. ЗПИФы стали важнейшим эффективным способом достижения любой из вышеуказанных целей, придя на смену разнообразным юридическим суррогатам и сомнительным налоговым преференциям из российского законодательства прошлых лет.

Потенциальными клиентами закрытых фондов могут являться, прежде всего, крупные промышленные холдинги и финансово-промышленные группы, планирующие сформировать, организовать или реструктурировать системы управления собственностью; предприятия реального сектора, планирующие или реализующие инвестиционные проекты; девелоперские компании и строительные предприятия.

Гибкость структуры ЗПИФа и его инвестиционная универсальность позволяют говорить о потенциале многократного увеличения отрасли закрытых фондов в ближайшие годы независимо от биржевой конъюнктуры и структуры спроса.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ВОЗМОЖНОСТИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

### Аннотация

В статье исследуется инвестиционный потенциал и возможности российских страховых компаний в современных экономических условиях, место и роль отечественных и зарубежных страховых компаний в мобилизации и инвестировании накоплений в экономику.

Структура российского страхового рынка препятствует расширению присутствия страховых компаний на фондовом рынке из-за отсутствия долгосрочных страховых резервов, с ростом рынка страхования жизни, российские страховые компании могут стать серьезными инвесторами в экономику страны.

### Annotation

In article is investigated investment potential and possibilities of the Russian insurance companies in modern economic conditions, a place and a role of the domestic and foreign insurance companies in mobilization and investment of accumulation in economy. The structure of the Russian insurance market interferes with expansion of presence of the insurance companies in the share market from - for absence of long-term insurance reserves, with growth of the market of life insurance, the Russian insurance companies can become serious investors in a national economy.

### Ключевые слова

Страховое инвестирование; фондовый рынок; рынок страхования жизни; инвестиции.

### Keywords

Insurance investment; the share market; the life insurance market; investments.

В последние годы российская экономика растет. Россия входит в небольшую группу развивающихся стран, достигающих темпов роста около 7% или даже более. Для дальнейшего устойчивого роста экономики страны необходимы инвестиции в инновации и в обновление основных средств во всех отраслях экономики. В развитых странах главным источником долгосрочных инвестиций является фондовый рынок. Привлечение инвестиций происходит через размещения акций на фондовой бирже посредством первичного публичного размещения (ИРО), публичных размещений, публичной продажи акций действующими акционерами, а

также частичного размещения среди ограниченного круга инвесторов.

Несмотря на относительную неразвитость и небольшую емкость российского фондового рынка и отставание России от развитых стран по таким показателям, как: капитализация, соотношение размеров капитализации к ВВП, качество эмитентов, соотношение между эмиссией акций и валовыми инвестициями, в последние несколько лет, по мнению экспертов, российский фондовый рынок демонстрирует положительную динамику развития и способен реально осуществлять трансформацию сбережений в инвестиции[1].

В 2000 году состоялось 3 первичных размещения, в 2006 – уже 17 [2]. Первичное размещение (IPO) в 2006 году составило 3 млрд. дол., за первую половину 2007 года – 7 млрд. дол. Ежедневно на российских биржах выставляется на торги ценных бумаг на 2,9 млрд. дол., кроме того, минуя биржевые площадки, брокеры продают ценных бумаг на 1 млрд. долл. Объем рынка в 800 млрд. дол. уже доступен российским площадкам [3].

Растет и количество инвесторов, представленных на Московской Межбанковской Валютной Бирже (ММВБ) и Российской Торговой Системе (РТС), однако без прихода на фондовый рынок крупных внутренних институциональных инвесторов, привлекающих свободные сбережения населения, дальнейшее развитие рынка ценных бумаг в объемах, способных обеспечивать крупное инвестирование экономики страны, невозможно.

Институциональные инвесторы повышают эффективность функционирования экономической системы, обеспечивают выравнивание спроса и предложения на инвестиционных рынках, влияют на стабилизацию и эффективность функционирования современных экономических систем, способствуют эффективному распределению денежных ресурсов общества. Деятельность институциональных инвесторов имеет высокую социальную значимость, так как благодаря им в экономику вовлекаются сбережения мелких инвесторов – важнейший национальный источник финансирования инвестиционной деятельности. К институциональным

инвестором в мировой практике относят финансовых посредников, активно вовлеченных в инвестиционный процесс, который не обходится без трансформации сбережений в инвестиции. К институциональным инвесторам, наряду со сберегательными организациями, паевыми и негосударственными пенсионными фондами, относятся страховые организации.

Страхование является особым видом экономических отношений, поэтому экономико-финансовые основы деятельности страховой компании отличаются от других видов коммерческой деятельности в условиях рынка. Отличия касаются прежде всего вопросов формирования финансового потенциала и поддержания финансовой устойчивости страховщика. Основными источниками формирования финансового потенциала страховой компании являются: собственный капитал; страховые взносы (премии) клиентов; доходы от инвестиционной деятельности (рис.1)[5] стр. 33.

Деятельность страховых организаций в условиях рынка предполагает не только возмещение своих издержек, но и получение прибыли, при этом получение большой прибыли от страховых операций нарушает принцип эквивалентности взаимоотношений страховщика и страхователя, поэтому основным источником получения прибыли для страховой организации в условиях нормально развивающейся рыночной экономики должна являться прибыль от инвестиционной деятельности, которая получается от использования части средств страхового фонда в коммерческих целях.



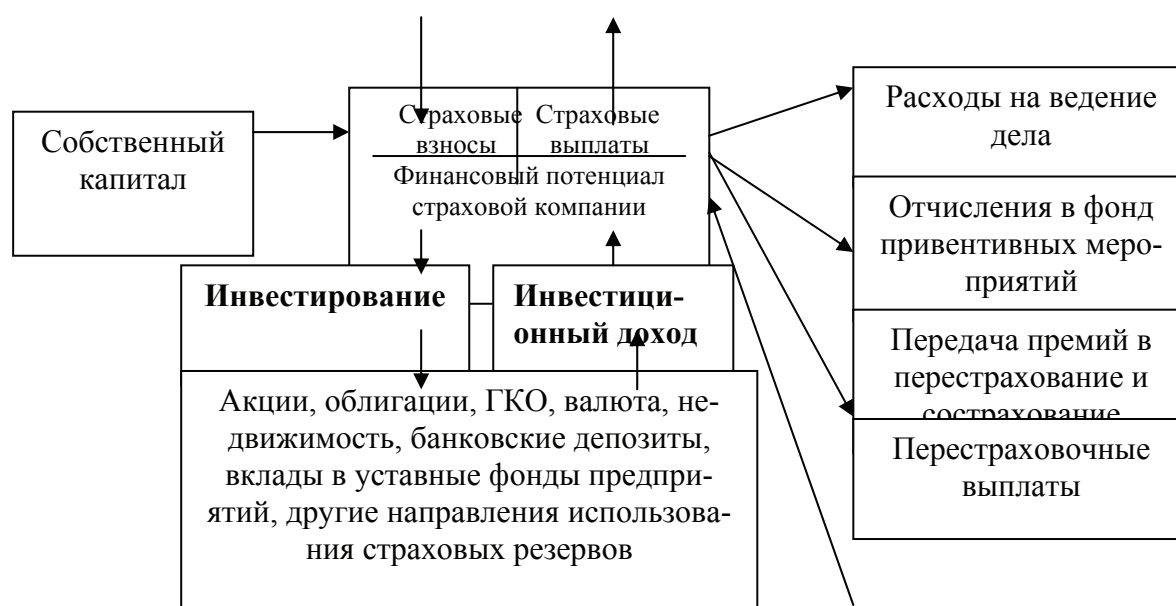


Рис.1. Механизм формирования финансов страховой компании

Рынок, помимо оказания сугубо страховых услуг, побуждает страховые организации принимать участие в операциях коммерческого характера, проводить активную инвестиционную деятельность, используя свои резервные фонды, что в результате дает дополнительные импульсы развитию экономики.

В развитых странах страховые компании наибольшую часть своего дохода получают от инвестиционной деятельности, и инвестиционная составляющая с каждым годом становится все более значимой. Общая же сумма инвестиций, которыми управляют страховые организации Европы, США и Японии, составляет несколько триллионов долларов США, а объем инвестиций страховщиков европейских стран составляет 28% ВВП 25 наиболее развитых европейских государств. Страховые компании Великобритании владеют более 20% акционерного капитала всех зарегистрированных на Лондонской фондовой бирже акционерных компаний.

Один из крупнейших мировых страховщиков - ACE Group в прошлом году заработал 3,58 млрд. долларов на страховании и в десять раз больше (36,6

млрд. долларов) на инвестиционной деятельности [4]. Такая структура доходов типична для западных страховых компаний. В развитых странах страховые компании являются более мощными институциональными инвесторами, чем банки.

История функционирования российских страховых инвесторов в постсоветский период насчитывает немногим более 15-ти лет. Несмотря на все известные трудности, институты страхования оказались востребованными обществом. В настоящее время в государственный реестр России внесено более 1500 страховых компаний. По данным Ростовской межрегиональной инспекции страхового надзора, в Ростове действуют 15 региональных и 123 филиала федеральных и инорегиональных страховых компаний. В России сформировался страховой рынок, страхование является одной из наиболее динамично развивающихся сфер российского бизнеса, которая встроена в систему рыночных экономических отношений.

Уверенно развивается рынок страховых услуг, отмечен рост сбора премии по основным видам страхова-

ния, кроме страхования жизни | (табл.1).

Таблица 1. Динамика российского рынка в 2004-2007 гг. (млрд.руб.)

Виды страхования	2004	2005	2006	2007
Добровольное страхование всего:	320,400	291,1	337, 379	402, 595
- страхование жизни	102,222	25,3	15, 984	22, 546
- личное (кроме страхования жизни)	52,851	64	76, 950	89, 079
- имущественное страхование	153,110	185,6	227,912	270, 897
- страхование ответственности	12,218	16,2	16, 533	20, 072
Обязательное страхование	151,179	199,5	273, 247	361, 018
Итого	471,579	490,6	610, 626	763, 614

Источник: рассчитано автором на основании данных Федеральной службы по надзору за страховой деятельностью

Объемы операций на рынке страховых услуг растут, однако, в отличие от зарубежных компаний, инвестиционный доход российских страховых компаний находится на крайне низком уровне, основной доход российским компаниям обеспечивает продажа полисов. Резервы отечественных страховых компаний формируются за счет рискованных видов страхования, долгосрочные виды страхования, в частности, страхование жизни, занимает весьма незначительное место и имеет динамику к снижению с 21,6% в 2004 году до 2,9% в 2007. Такая структура российского страхового рынка препятствует расширению присутствия страховых компаний на фондовом рынке из-за отсутствия долгосрочных страховых резервов.

Формированию структуры страхового рынка, сдерживающей инвестиционную составляющую в деятельности страховых компаний, способствуют системы налогообложения страховых операций, так как страховые взносы и доход от инвестиций облагаются налогами, а страховые выплаты – нет. Средства, отчисляемые в страховые резервы, не облагаются налогом на прибыль. Однако страховщики уплачивают налог с дивидендов, процентов, полученных по ценным бумагам, принадлежащим страховщику, а также с доходов от долевого участия в деятель-

ности других предприятий и страховых организаций на территории РФ. Такая модель налогообложения является одной из самых неэффективных, поскольку ориентирована на немедленное потребление, а не на создание сбережений. Страдает в первую очередь классическое долгосрочное страхование, которое должно быть аккумулятором и поставщиком на рынок долгосрочных и дешевых инвестиционных ресурсов.

Сдерживающим фактором этого страхового продукта на российском рынке, без сомнения, является экономическая ситуация и отсутствие массовой пропаганды страховой культуры. Большинство населения, даже немногочисленный средний класс, не пришли еще к осознанию экономической целесообразности страхования жизни.

Мировая практика показывает, что доля добровольного страхования в два-три раза превышает обязательное. В России потенциал добровольных видов страхования колоссальный - не менее чем в 50 раз. Например, на относительно слабо развитом страховом рынке Болгарии на одного жителя приходится 40 дол. премий по страхованию жизни в год, в среднеразвитом страховом рынке Польши – 150 дол. в год, в России по итогам 2006 года -2 дол.

С ростом рынка страхования жизни российские страховые компании могут стать серьезными инвесторами, инвестировать станет выгодно главным образом в долгосрочные государственные и корпоративные облигации. В перспективе можно ожидать, что страховщики будут переключаться на более долгосрочные инструменты. Прежде всего, это касается инвестиционного страхования. В качестве примера можно привести Польшу, где страховые компании являются значимыми инвесторами. Причем 97% резервов размещается на польском рынке, остальные инвестируются за рубеж для диверсификации рисков[4].

Роль отечественных страховых организаций в мобилизации и инвестировании накоплений в экономику страны в настоящее время невелика, присутствие страховых инвесторов на российском фондовом рынке незначительно, только крупные столичные страховые компании вкладывают часть резервов и в основном в российские голубые фишки, региональные страховые компании ввиду незначительности страховых резервов, рискованности и неразвитости фондового рынка почти не участвуют в фондовых операциях.

Несмотря на то что законодательство разрешает российским страховым компаниям вкладывать резервы в банковские депозиты, акции, государственные и корпоративные облигации, ипотечные сертификаты, недвижимость, драгоценные металлы, права требований к перестраховщикам, инвестировать в экономику России, из всех этих возможностей страховщики преимущественно дают предпочтение одной – банковским счетам. На текущих счетах размещается около 13%, на срочных депозитах – около 45% резервов. Сами компании объясняют перекос в сторону банков нежеланием рисковать, так как фондовый рынок недостаточно развит,

рынок недвижимости нестабилен, зато банковским вкладам свойственна и надежность, и доходность.

Свободные средства страховщики предпочитают вкладывать в свое развитие: открывать филиалы, строить агентские сети. Как свидетельствует статистика, свободные средства страховщики также инвестируют в акции (к октябрю прошлого года в них было вложено 42% всех активов страховых компаний). По оценкам экспертов, на ликвидные акции приходится лишь около 5% активов страховщиков. В основном страховые компании покупают мусорные акции. Делается это для раздувания собственного капитала, с целью перепродажи страхового бизнеса, так как присоединение России к ВТО будет связано с продажей и закрытием многих российских страховых компаний.

Западные страховщики активно инвестируют в недвижимость. Отечественным компаниям мешает последовать этому примеру нехватка средств.

Кроме того, инвестиционная деятельность страховых компаний, в отличие от Европы, США и Японии, где активы страховых компаний занимают значительную долю в общем объеме активов финансовых институтов и их присутствия на фондовом рынке, опережает традиционные финансовые институты – банки; в России банковский сектор намного опережает страховых инвесторов. Три четверти всех национальных сбережений аккумулирует банковская система[ 2].

В Америке страховые компании в большинстве случаев являются учредителями банков для ведения инвестиционной деятельности, в России, наоборот, банки в большинстве случаев являются учредителями страховых компаний. Такая зависимость страховых организаций обуславливает тот факт, что резервы страховых компаний зачастую размещаются в обмен на право застраховать клиентов банка. В совре-

менной российской практике использование такой схемы препятствует развитию фондового рынка, а банкам, аккумулирующим средства страховых резервов, более свойственно размещение их в краткосрочные и среднесрочные кредитные вложения, чем размещение на фондовом рынке, имеющем к тому же незначительный объем и объективные, субъективные проблемы своего развития.

Процессу страхового инвестирования препятствует, несомненно, и состояние самого фондового рынка в стране. Для российского фондового рынка характерно одновременное протекание двух противоположных процессов, а именно: быстрое развитие институтов фондового рынка и ограниченный набор финансовых инструментов, эмитентов и инвесторов, что свидетельствует об относительно слабой взаимосвязи между финансовым и реальным секторами экономики страны.

Современные проблемы национального финансового рынка обусловлены незавершенностью законодательной базы регулирования, заключающейся в отсутствии эффективных механизмов защиты инвесторов от недобросовестного использования инсайдерской информации и от манипулирования ценами на рынке ценных бумаг. Не завершено законодательство, которое способствовало бы развитию новых инструментов финансового рынка таких, как: производные финансовые инструменты, рыночные инструменты рефинансирования банковских кредитов.

Отставание инфраструктуры выражается в отсутствии централизованного учета сделок с ценными бумагами и возможности подтверждения прав собственности в одном месте, неразвитости клиринга, отсутствии стандартных биржевых технологий, в сохранении большой доли офшорной торговли, в разобщенности ликвидности в международном масштабе.

Активное развитие страхового инвестирования невозможно без обеспечения благоприятной финансово-экономической и социально-политической ситуации в стране и четкой государственной политики в этой области. К первоочередным можно отнести меры, направленные на привлечение долгосрочных страховых резервов - принятие закона о добровольном страховании жизни в России. Отсутствие адекватной законодательной базы, регуливающей вопросы деятельности страховых компаний при долгосрочном страховании жизни, делает это страхование пока недостаточно привлекательным. Необходимо создание системы гарантий возврата вложенных в страхование жизни средств и обеспечения доходности. Для решения задачи вовлечения сбережений граждан в инвестиционный процесс через страхование необходимо: обеспечить сохранность вложенных денег при возможном банкротстве страховщика; закрепить право страхователей на резервы по договору страхования для реализации возможности перехода страхователя от одного страховщика к другому; создать самими страховщиками гарантийного фонда, который обеспечивал бы страхователям получение обусловленных договором денежных средств вне зависимости от судьбы той или иной компании.

Проблемы отечественного финансового рынка однозначно говорят о том, что наиболее актуальным направлением государственной политики на финансовом рынке в современных условиях должно быть развитие национальных институциональных инвесторов и институтов финансового посредничества, к числу которых относятся и страховые организации. Однако только через развитие национальных институциональных инвесторов и институтов финансового посредничества, отвечающих международным стандартам оказа-

ния услуг, возможно развитие российского финансового рынка.

По существу, это вопрос о признании российского финансового рынка международным сообществом инвесторов. Только таким образом можно превратить российский фондовый рынок в основной инструмент получения инвестиционных ресурсов, повысить норму накоплений, привлечь широкие круги населения к инвестиционному процессу.

#### **Библиографический список**

1. Электронный ресурс [www.quote.ru](http://www.quote.ru).
2. Вьюгин О.В. Российский фондовый рынок. Современное состояние. ГУ высшая школа экономики. Мастер-класс. 2007г.
3. Шаронов А. Российская экономика фундаментально недооценена // Вестник донской экономики. - 2007. - №12 - с.49.

4. Электронный ресурс: [www.-http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=69157](http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=69157)

5. Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций: учеб. пособие / С.В. Куликов. - Ростов н/Д. : Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2006 (Высшее образование)

#### **The bibliographic list**

1. Electronic resource [www.quote.ru](http://www.quote.ru).
2. Vjugin O. V. Rossijsky The share market. Current state. GU Economy higher school. The Master class. 2007г.
3. Sharonov A. Russian economy is fundamentally underestimated // the Bulletin of Don economy. - 2007. 12 - p.49.
4. Electronic resource: [www. -http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=69157](http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=69157)

*Л.Н. Овчарова*

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТАРИФНЫХ СТАВОК НА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ**

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы построения тарифных ставок по смешанному страхованию жизни, являющемуся в настоящее время одним из инструментов защиты материальных интересов граждан. Важным фактором, влияющим на тарифные ставки, является актуарный базис и как одна из важных его составляющих – таблицы смертности. Выбор таблицы смертности для многих страховых компаний представляет собой сложную задачу. Использование данных для построения тарифных ставок, не отражающих реального порядка вымирания конкретной группы людей, приводит к получению тарифов, не отвечающих действительности. Страховщик подвергает себя опасности завышения тарифов, что отрицательно сказывается на конкурентоспособности компаний.

#### **Annotation**

The problem of life insurance tariffs' calculation is considered in this article. Nowadays this type of insurance is one method of the protection of population's material interests. Tables of death are very important component of tariff rates' calculation in life insurance. The main goal for most of insurance companies is a choice of the table of death. Use of the incorrect data for calculation is the cause of incorrect tariff rates of this type of insurance. The insurer endangers itself of overestimate of tariff rates that has an adverse effect on competitive-

ness of the companies. There are basic results of life insurance tariff rates' calculations on Rosstat data and main conclusions in this article.

### Ключевые слова

Страхование жизни, тарифная ставка, таблицы смертности

### Key words

Insurance of life, tariff rates, table of death

Вопросы построения страховых тарифов занимают центральное место в деятельности любого страховщика, так как обязательства по договорам, принимаемым в страхование, требуют адекватного математического измерения. В связи с тем что страхование жизни является более сложным, чем рискованные виды страхования, вследствие необходимости учета демографической ситуации, а также возраста и пола застрахованного, необходимо рассмотреть зависимость тарифной ставки от данных факторов.

При исчислении тарифов по страхованию жизни страховые организации пользуются таблицами смертности и ожидаемой продолжительности жизни. Выбор таблицы смертности представляет для каждого страхового учреждения важную проблему, так как от этого зависят размеры тарифных ставок, образование резерва страховых взносов, финансовая устойчивость. Таблицы смертности, построенные различными методами, относящиеся к различным территориям или к разным временным периодам, отражают порядок вымирания, соответствующий определенному времени, группе населения и методу. Они содержат расчетные показатели, характеризующие смертность населения в отдельных возрастах и доживаемость при переходе от одного возраста к другому, последующему.

Тариф – это цена страхования, в основе которой лежат издержки страховой организации, складывающиеся из выплат по договорам страхования в объеме принятых на себя страховщиком

обязательств и из расходов на ведение операций.

Полная тарифная ставка, объединяющая нетто-ставку и нагрузку, называется брутто-ставкой.

Единовременная нетто-ставка по страхованию на дожитие для лица в возрасте  $x$  лет при сроке страхования  $n$  лет определяется по формуле:

$${}_nE_x = \frac{l_{x+n}V^n}{l_x} \times S, \quad (1)$$

где  $l_{x+n}$  - число лиц, доживающих до окончания срока страхования;  $l_x$  - число лиц, заключивших договоры, в возрасте  $x$  лет;  $V$  - дисконтирующий множитель;

$S$  - страховая сумма.

Дисконтирующий множитель на  $n$  лет находится из следующего соотношения:

$$V^n = \frac{1}{(1+i)^n}, \quad (2)$$

где  $i$  – норма доходности - размер приносимой за год каждой единицей денежной суммы дохода.

Единовременная нетто-ставка по страхованию на случай смерти для лица в возрасте  $x$  лет при сроке страхования  $n$  лет определяется по формуле:

$${}_nA_x = \frac{d_xV + d_{x+1}V^2 + \dots + d_{x+n-1}V^n}{l_x} \times S,$$

где  $d_x, d_{x+1}, \dots, d_{x+n-1}$  - числа умирающих в течение срока страхования;  $V$  - дисконтирующий множитель;  $S$  - страховая сумма [1, с.50-51; 2, с.218-219;].

Таким образом, брутто-ставка для смешанного страхования жизни выглядит следующим образом:

$$T_x = {}_nE_x + {}_nA_x + f({}_nE_x + {}_nA_x),$$

где  $f({}_nE_x + {}_nA_x)$  – нагрузка.

На основе данных Росстата за 2003-2005 годы о численности населения по полу и возрасту и численности умерших по полу и возрасту по Ростовской области были рассчитаны таблицы смертности для обоих полов и отдельно для мужчин и женщин методами Граунта, или смертных списков, прямым, или методом Лапласа, а также демографическим методом на основе повозрастного коэффициента смертности с использованием «поправки Боярского». На основе данных таблиц и таблиц смертности населения Ростовской области Росстата за 2003-2005 годы были рассчитаны тарифы смешанного страхования жизни, которые оказались различны между собой.

Для анализа различий тарифов был использован критерий знаков Вилкоксона с уровнем значимости  $\alpha=0,05$  (в некоторых случаях  $\alpha=0,07$ ).

Сходство или различие тарифов смешанного страхования жизни, полученных на основе таблиц смертности, построенных разными методами, и таблицы смертности Росстата представлены в таблице 1. Знаком «плюс» обозначены различия, существенные на данном уровне значимости. Знаком «минус» обозначены результаты, сходные при том же уровне значимости.

Критерий показал, что тарифы, полученные на основе таблиц смертности, рассчитанных методами Граунта, Лапласа и демографическим, отличаются друг от друга несущественно, а с тарифами, построенными на основе таблицы смертности Росстата, их различия существенны. Тарифы на основе метода Лапласа в целом значительно отличаются от остальных.

Таблица 1. Различия тарифов смешанного страхования жизни для обоих полов, полученных на основе таблиц смертности, построенных разными методами, и таблиц смертности Росстата за 2003-2005 годы, по критерию знаков Вилкоксона

№	Метод	Год												
		2003				2004				2005				
		Граунта	Лапласа	Демографический	Таблица смертности	Росстата	Граунта	Лапласа	Демографический	Таблица смертности	Росстата	Граунта	Лапласа	Демографический
1	Граунта	-	-	-	-	-	+*	+*	+	-	-	-	-	+
2	Лапласа	-	-	+	+	+*	-	-	+	-	-	-	-	+
3	Демографический	-	+	-	-	+*	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Таблица смертности	-	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	-
	Росстата	-	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	-

\*Существенные различия при  $\alpha=0,07$ , остальные – при  $\alpha=0,05$ .

В связи с тем что результаты расчета тарифов за 2003-2005 годы имеют аналогичные тенденции, проведем их анализ для 2005 года.

Рассмотрим ставку по смешанному страхованию жизни для всего населения, в возрастных интервалах от 14 (начальный возраст для расчетов) до 30 лет, от 31 до 50 лет и от 51 до 70 лет (предельный возраст для расчетов).

В младших возрастах больших расхождений между тарифами не наблюдается. Тарифы, построенные на основе значений показателей таблиц смертности, рассчитанных методом Граунта, наиболее значительно разнятся с тарифами, полученными по таблице смертности Росстата, по сравнению с остальными. Менее существенные различия наблюдаются для тарифов по

таблице, рассчитанной с помощью демографического метода. Тарифы, полученные на основе показателей таблиц смертности, построенных методом Лапласа, расположены ближе всего к значениям тарифов, построенных по таблице, принятой для сравнения.

На возрастном интервале от 31 до 50 лет различия между значениями увеличиваются. В данных возрастах тарифы, построенные на основании таблиц смертности, рассчитанных демографическим методом и методом Лапласа, практически совпадают, отличаясь от тарифов, построенных методом Граунта, и по данным таблицы смертности населения Ростовской области.

В возрастах от 51 до 70 лет расхождения величин тарифов принимают максимальные значения.

Таблица 2. *Нетто-ставки по смешанному страхованию жизни на 5 лет для обоих полов по разным таблицам смертности за 2005 год, руб.*

№	Вступительный возраст застрахованного, лет	Единовременная нетто-ставка по смешанному страхованию жизни ${}_n E_x + {}_n A_x$	В том числе нетто-ставки	
			по дожитию ${}_n E_x$	на случай смерти ${}_n A_x$
Метод Граунта				
1	20	152 036,97	150 399,49	1 637,48
2	30	152 380,59	148 915,09	3 465,50
3	40	153 090,26	145 481,94	7 608,32
4	50	154 425,73	139 950,34	14 475,39
5	60	154 828,66	135 867,52	18 961,14
Метод Лапласа				
6	20	151 997,87	150 550,23	1 447,64
7	30	152 438,85	148 607,76	3 831,10
8	40	153 090,54	145 801,70	7 288,84
9	50	154 080,13	141 381,09	12 699,04
10	60	155 948,02	132 620,28	23 327,75
Демографический метод				
11	20	152 009,37	150 517,72	1 491,65
12	30	152 428,79	148 658,43	3 770,36
13	40	153 103,00	145 727,14	7 375,86
14	50	154 108,27	141 317,11	12 791,16
15	60	156 090,10	131 731,57	24 358,54
Таблица смертности Росстата				
16	20	152 006,88	150 582,19	1 424,70
17	30	152 487,10	148 609,66	3 877,44
18	40	153 149,67	145 989,66	7 160,01
19	50	154 229,22	141 290,14	12 939,09
20	60	155 753,66	134 133,62	21 620,04



Значения тарифов зависят от нетто-ставок, положенных в основу их оценки. Результаты расчета нетто-ставок по дожитию и на случай смерти со сроком действия договора пять лет и страховой суммой 250 000 рублей представлены в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что в нетто-ставке по смешанному страхованию жизни преобладающий удельный вес занимает нетто-ставка на дожитие. Например, в единовременной нетто-ставке для лица в возрасте 20 лет, рассчитанной по таблице смертности, полученной методом Лапласа, она составляет 99,05 процента. И лишь 0,95 процента приходится на долю нетто-ставки на случай смерти. Это связано с тем, что вероятность дожить до конца срока страхования заметно выше вероятности умереть в течение того же срока. Преобладание в смешанном страховании жизни страхования на дожитие и сближает его со сберегательным видом страхования.

При увеличении возраста человека растет вероятность смерти и соответственно снижается вероятность дожить до конца срока страхования. Поэтому нетто-ставка по дожитию с увеличением возраста принимаемого на страхование лица постепенно снижается от 150 582 рублей 19 копеек для, например, двадцатилетнего лица, при расчете тарифов по таблице смертности Росстата, до 134 133 рублей 62 копеек для шестидесятилетнего при тех же условиях.

Нетто-ставка на случай смерти, наоборот, при увеличении возраста возрастает от 1 424 рублей 70 копеек для лица в возрасте 20 лет, до 21 620 рублей 4 копеек для лица в возрасте 60 лет при тех же условиях. Заметно растет и удельный вес нетто-ставки на случай смерти. Например, в договоре смешанного страхования жизни, при расчете по таблице смертности Росстата, для шестидесятилетнего она составляет 13,88 процентов.

Нетто-ставка на дожитие для женского пола ниже, чем для лиц мужского пола. Это связано с тем, что вероятность дожития до следующего возрастного интервала последних ниже. Следовательно, нетто-ставка на случай смерти мужчин будет выше, чем для женщин.

В целом единовременная нетто-ставка по смешанному страхованию жизни тем ниже, чем моложе принимаемое на страхование лицо и чем длиннее срок страхования.

Все единовременные нетто-ставки значительно ниже страховой суммы. При этом чем длиннее срок страхования, тем ниже относительная величина единовременной нетто-ставки по сравнению со страховой суммой. Это связано с доходом от процентов, который нарастает на резерв взносов. При увеличении срока страхования доход, в свою очередь, также растет.

К влиянию срока страхования добавляется и влияние возраста. При одинаковом сроке страхования: чем моложе застрахованный, тем ниже для него нетто-ставка по сравнению со страховой суммой, так как единовременные нетто-ставки представляют собой современную стоимость финансовых обязательств страховщика и страхователя. Это современная стоимость будущих выплат в размере страховой суммы, в данном случае 250 000 рублей. Единовременная ставка не равна данной величине - она лишь ей эквивалентна.

Таким образом, если в обычных финансовых операциях современная стоимость предстоящих платежей учитывает лишь норму роста денег или норму доходности, то в страховании жизни современная стоимость предстоящего платежа учитывает еще и вероятность дожить и умереть на протяжении данной финансовой операции. Поэтому результаты страховых тарифов при использовании для их расчетов различных таблиц смертности, построен-

ных Росстатом или же полученных на основе одного из методов построения таблиц смертности, скорее всего, не будут одинаковы. Это связано с тем, что каждый метод включает в себе определенный порядок вымирания, а следовательно, результаты оценок таблиц смертности для одних и тех же возрастов при разных методах будут различны.

Некоторые компании Ростовской области используют при расчетах тарифов страхования жизни таблицы смерт-

ности населения РФ за 2000 год, что является некорректным в связи с достаточно большим разрывом во времени. Более чем за 7 лет демографическая ситуация изменилась, и можно с уверенностью сказать, что данные таблицы отражают порядок вымирания предположительно иной, чем существующий на настоящий момент в РФ. Используя данные по РФ, страховщик подвергает себя опасности завышения тарифов, что отрицательно скажется на конкурентоспособности компании.

Таблица 3. *Результаты критерия знаков Вилкоксона для оценок  $q_x$  таблицы смертности Росстата по РФ за 2000 год с оценками таблицы Росстата по Ростовской области и расчетными таблицами для обоих полов за 2005 год*

№	Таблицы	Процент положительных разностей	z - статистика	p-value
1	Метод Граунта	17,00000	6,50000	0,00000
2	Метод Лапласа	13,86139	7,164268	0,00000
3	Демографический метод	12,87129	7,363275	0,00000
4	Таблица смертности Росстата по Ростовской области	14,00000	7,10000	0,00000

Для подтверждения вышесказанного использован критерий знаков Вилкоксона, с помощью которого были выявлены существенные различия между оценками  $q_x$  (вероятность умереть в возрастном интервале от  $x$  до  $(x+1)$ ) таблиц смертности Росстата по РФ за 2000 год и таблиц Росстата для Ростовской области за 2005 год, а также таблиц, рассчитанных на основе методов Граунта, Лапласа и демографического. Полученный результат представлен в таблице 3.

Критерий знаков Вилкоксона показал, что значения таблицы смертности населения РФ за 2000 год существенно различаются с данными остальных таблиц смертности, используемых для

сравнения с ними на пятипроцентном уровне значимости. Таким образом, порядок вымирания, заложенный во всех этих таблицах, различен, и расчет тарифов, проводимый на основе данных по РФ, существенно будет искажать значения тарифных ставок для населения Ростовской области.

Для подтверждения сказанного рассмотрим результаты проведенных расчетов тарифов смешанного пятилетнего страхования жизни на основе данных таблиц смертности населения РФ в сравнении с полученными по всем таблицам смертности для Ростовской области.

Таблица 4. Тарифы смешанного страхования жизни для обоих полов, полученные на основе таблиц смертности населения РФ за 2000 год, таблиц смертности Росстата и расчетных таблиц по Ростовской области за 2005 год, %

№	Возраст застрахованного лица, лет	Метод Граунта	Метод Лапласа	Демографический метод	Таблица Росстата по РО	Таблица Росстата по РФ
1	20	64,0156	63,9991	64,0039	64,0029	64,2181
2	30	64,1602	64,1848	64,1805	64,2051	64,3486
3	40	64,4591	64,4592	64,4644	64,4841	64,5718
4	50	65,0214	64,8758	64,8877	64,9386	65,5347
5	60	65,1910	65,6623	65,7221	65,5805	66,8155
6	70	67,4459	67,3132	67,1757	67,1737	68,9789

Из таблицы 4 видно, что тарифы по таблицам смертности для РФ значительно превышают остальные во всех возрастных интервалах. В абсолютных величинах данные отклонения составляют до 4643,81 рублей. Различия в

брутто-ставках, рассчитанных на основе всех используемых ранее таблиц смертности населения Ростовской области, и брутто-ставках на основе таблиц смертности населения РФ, представлены в таблице 5.

Таблица 5. Превышение единовременных брутто-ставок по смешанному страхованию жизни для обоих полов по таблицам смертности населения РФ за 2000 год над брутто-ставками по другим таблицам смертности за 2005 год, руб.

№	Возраст застрахованного лица	Метод Граунта	Метод Лапласа	Демографический метод	Таблица Росстата по РО
1	20	506,27	547,43	535,32	537,94
2	30	470,92	409,59	420,19	358,81
3	40	281,94	281,64	268,53	219,39
4	50	1283,41	1647,19	1617,57	1490,25
5	60	4061,26	2882,98	2733,42	3087,57
6	70	3832,53	4164,17	4507,97	4512,78

Самые значительные различия в брутто-ставках приходятся на значения, рассчитанные демографическим методом. Разница в тарифах, полученных по таблице смертности, рассчитанной с помощью метода Граунта, в среднем наименьшая среди остальных, что еще раз доказывает довольно существенные различия значений таблиц смертности, полученных с его помощью, от остальных таблиц смертности населения Ростовской области. В среднем наибольшее отклонение наблюдается для таблицы смертности Росстата по населению Ростовской области.

Полученный результат является доказательством того, что исходные данные, используемые в расчетах, довольно сильно разнятся.

Некоторые страховые компании, ведущие свою деятельность на территории Ростовской области, предпочитают в качестве клиентов по страхованию жизни, в частности, по смешанному виду, своих сотрудников. Это дает основание считать, что данными организациями могут использоваться «серые схемы» выплаты заработной платы, с помощью которых они уклоняются от налогов. Тарифы в этом случае будут несколько завышены. По данным одной

из ростовских компаний за 2004 год он составляет, например, для лица в возрасте сорока лет 85,60 процентов от страховой суммы 248 733 рублей, при норме доходности 13 процентов (данный тариф использовался в 2004 году). Этот тариф значительно превышает аналогичный по таблицам смертности, полученным методом Граунта (тариф составил 57,38 процента), Лапласа и демографическим (тарифы, полученные данными методами, одинаковы и составляют 57,40 процента), а также таблицы Росстата по Ростовской области

(тариф составил 57,46 процента). Используя «серые» или «зарплатные» схемы, компании нарушают налоговое законодательство.

Предположение о завышении тарифов, выдвинутое ранее, находит свое подтверждение в полученных результатах. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что страховые компании значительно снижают свой риск, используя в качестве основы для расчетов тарифов по смешанному страхованию жизни таблицы смертности Росстата для РФ.

*И.В. Жемчужникова*

## **РОЛЬ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В УПРАВЛЕНИИ НАЛОГАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены основные подходы к определению налогового бремени, разграничены понятия «налоговая нагрузка», «налоговое бремя», «тяжесть налогообложения», «налоговый гнет», «налоговый пресс», «налоговое изъятие», дана классификация налоговой нагрузки. Проанализированы основные методики расчета налогового бремени на примере пяти действующих организаций.

### **Annotation**

This article reviews the main approaches to the definition of the tax burden and presents the tax burden classification. On the example of five enterprises main methods for calculation of tax burden are analyzed and compared.

### **Ключевые слова**

Налоговое бремя, налоговая нагрузка.

### **Keywords**

Tax burden, tax weight

Оптимальная налоговая система должна не только обеспечивать потребности государства финансовыми ресурсами, но и сохранять стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности. Одним из измерителей качества налоговой системы страны яв-

ляется налоговое бремя. На микроуровне показатель налогового бремени является индикатором экономического поведения хозяйствующего субъекта. Термин «налоговое бремя» в экономической литературе в силу несовершенства понятийного аппарата имеет мно-

жество определений, наряду с исходным словосочетанием достаточно часто употребляются такие выражения, как: «налоговая нагрузка», «тяжесть налогообложения», «налоговый гнет», «налоговый пресс», «налоговое изъятие». Однако, как показывает анализ отечественной и зарубежной экономической литературы, эти понятия нельзя отождествлять.

Еще в начале XX века К.Ф. Шмелев писал, что «понятие тяжести обложения сводится к двум элементам: 1) бремени обложения; 2) давлению, производимому этим бременем в народном хозяйстве»[7, С.41]. Вылкова Е.С. также считает, что «тяжесть налогообложения учитывает не только налоговое бремя, но и прочие косвенные факторы, снижающие или повышающие налоговое бремя»[8, С.478]. Таким образом, тяжесть налогообложения - это более широкое понятие, нежели налоговое бремя.

Зарубежные авторы предлагают понимать под налоговым бременем «сумму налога, уплаченного физическим лицом или организацией»[1, С.628]. Однако нам представляется, что абсолютная величина налогов не отражает напряженности налоговых обязательств и не в полной мере может использоваться при сравнительном анализе. В своей работе Кирова Е.А. по этой же причине предлагает различать абсолютную и относительную налоговую нагрузку, где под относительной налоговой нагрузкой необходимо понимать отношение абсолютной величины к источнику уплаты налогов. Некоторые исследователи нашего времени, пытаясь разделить термины «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя», отождествляют их с абсолютной и относительной налоговой нагрузкой соответственно<sup>1</sup>. По

<sup>1</sup> Например: Боброва А.В. Формирование социально-ориентированной налоговой системы России //Автореферат диссертации на соискание

нашему мнению, абсолютную величину налогов и сборов можно приравнять к понятию «налоговое изъятие».

Налоговое бремя в основном рассматривают на макро- и микроуровне, на основании этого отдельные современные исследователи попытались разграничить категории «налоговое бремя» и «налоговая нагрузка», подразумевая под «налоговой нагрузкой» отношения на более высоком уровне агрегирования интересов их участников, одним из которых выступает государство, другим - налогоплательщики страны, региона, муниципального образования, вида деятельности, а под «налоговым бременем» рассматривались отношения между государством и конкретным налогоплательщиком<sup>2</sup>. По нашему мнению, данная позиция имеет право на существование, однако мы предлагаем приравнять понятия налогового бремени и налоговой нагрузки и распределять их на макро-, мезо- и микроуровни (рис. 1).

Налоговое бремя на макро- и мезоэкономических уровнях сопоставимо с категориями налогового гнета или пресса.

Налоговое бремя (налоговая нагрузка) на экономику страны или региона представляет собой обобщенный показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества и государства и определяемый обычно как отношение общей суммы налогов и сборов к произведенному валовому внутреннему или региональному продукту соответственно.

Налоговое бремя (налоговая нагрузка) на конкретное предприятие - это относительный показатель, отражающий соотношение общей массы начис-

ученой степени доктора экономических наук. Екатеринбург. – 2008.

<sup>2</sup> Комарова Е.И. Налоговая нагрузка на экономику региона в условиях развития налоговой системы Российской Федерации //Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Оренбург. – 2007.

ленных налогов и сборов предприятия с показателями его деятельности. Расчет налогового бремени на уровне хозяйствующего субъекта является одной из важнейших и наиболее дискуссионных проблем в теории налогообложения и практике налогового планирования. Споры ведутся по следующим вопросам:

- 1) Какие налоги включать в расчет налогового бремени?
- 2) Что представляет собой интегральный показатель, с которым соотносится сумма налогов?

На примере пяти действующих организаций (таблица 1) проанализируем основные современные методики расчета налоговой нагрузки. Рассматриваемые предприятия разноотраслевые, с

неодинаковыми объемами выручки и финансовыми результатами. Расчет налогового бремени указанных предприятий осуществляется в данной работе по экономическим показателям хозяйствующих субъектов за год (2007 год), поскольку это соответствует налоговому периоду большинства российских налогов.

В ходе анализа будем использовать схему формирования доходов типового предприятия, с сокращенными обозначениями понятий, употребляемых далее по тексту (рис.2). (см. ниже)

Наибольшее распространение в органах ФНС и ФСГС получила методика определения налогового бремени, разработанная Департаментом налоговой политики Минфина России.

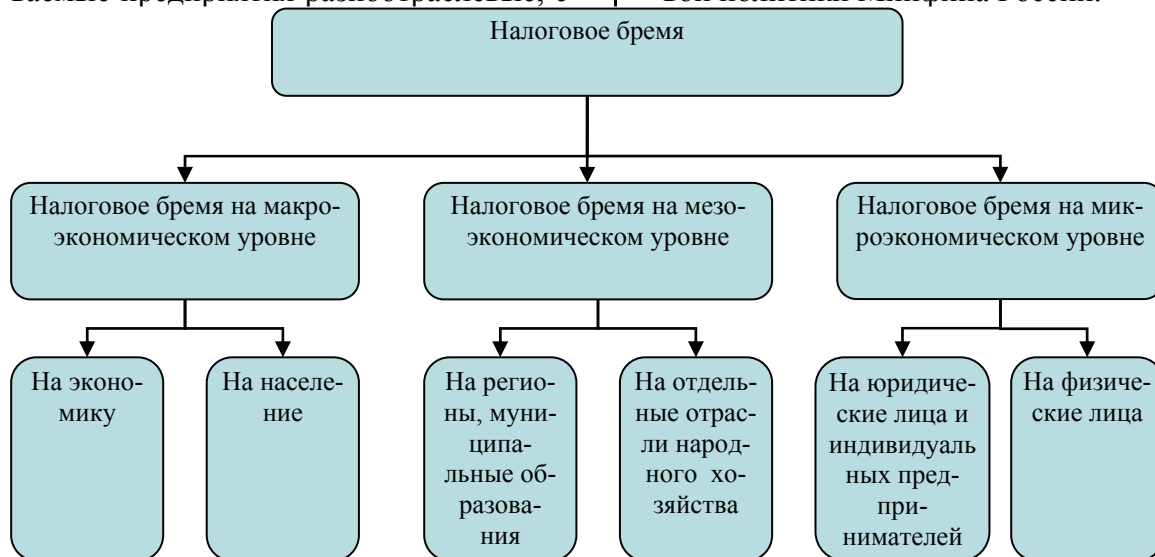


Рис. 1. Классификация налогового бремени в зависимости от объекта исследования.

Согласно этой методике, уровень налогового бремени (НБ) - это выраженное в процентах отношение всех уплаченных налогов (НУ) предприятием (кроме НДС/Л) к выручке от реализации

продукции (В), включая выручку от прочей реализации (ВП):

$$НБ = \frac{НУ}{В + ВП} \times 100\% \quad (1)$$

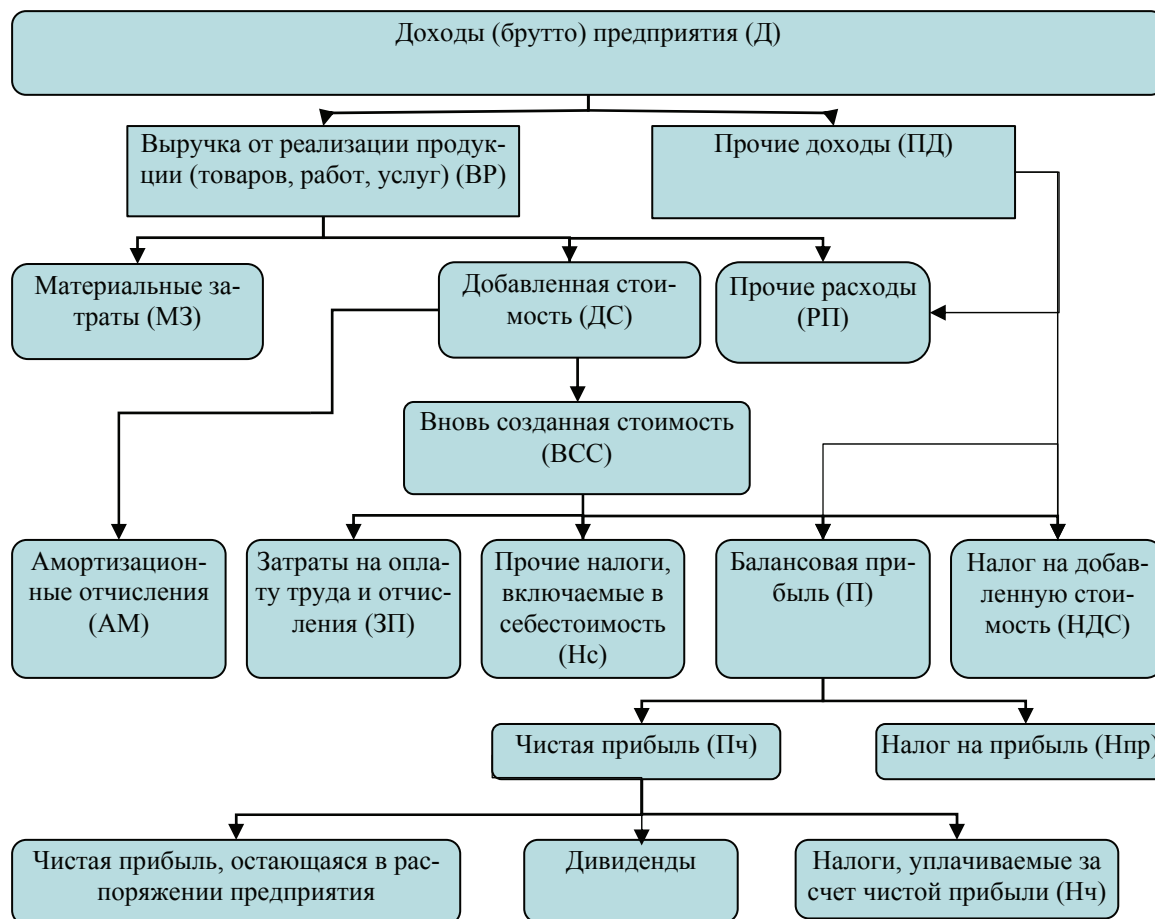


Рис. 2. Состав доходов типового предприятия.

Однако ряд ученых и практиков предлагают при использовании этого способа исчисления налоговой нагрузки увеличивать общую выручку на сумму косвенных налогов, то есть соотносить уплаченные налоги с «налоговыми доходами брутто»[2, С.133].

По нашему мнению, величина налогового бремени, рассчитанная по методике, предложенной Минфином, выявляет долю налогов в общей выручке, но не характеризует влияния налогов на финансовое состояние предприятия, не учитывает структуры налогов в выручке и отраслевые особенности, тем самым не дает реальной картины налогового бремени, которое несет налогоплательщик (таблица 1).

Методика определения налоговой нагрузки, разработанная Крейниной М.Н.[6], заключается в сопоставлении налога и источника его уплаты. Инте-

гральным показателем в данном подходе выступает прибыль предприятия, к которой приводится сумма всех налогов (кроме НДС и акцизов). Таким образом, величина налогового бремени определяется следующим образом:

$$НБ = \frac{B - Cp - Пч}{B - Cp} \times 100\% \quad (2)$$

$$\text{ИЛИ} \quad НБ = \frac{B - Cp - Пч}{Пч} \times 100\%$$

(3),

где  $B$  - выручка от реализации без косвенных налогов;

$Cp$  - затраты на производство реализованной продукции без учета налогов;

Величина налогового бремени, рассчитанная по формуле 2, отражает, какая часть прибыли, которую предприятие могло иметь в своем распоряжении, если бы не платило никаких налогов, изымается у налогоплательщика в

бюджет. Второй вариант оценки налоговой нагрузки (формула 3) показывает, каково соотношение суммарной величины налогов и прибыли, действительно оставшейся в распоряжении предприятия. Основным отличием такого подхода к оценке налогового бремени является то, что косвенные налоги не принимаются в расчет и не рассматриваются как налоги, влияющие на величину прибыли предприятия.

Данная методика представляет интерес с точки зрения анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние предприятия. Недостатком этой методики является то, что она не учитывает степени переложения прямых и косвенных налогов – сумма прибыли может снизиться ввиду невозможности повышения цены, либо остаться неизменной в случае нулевой эластичности спроса. Этот способ не подходит для определения налоговой нагрузки убыточных предприятий (таблица 1).

При способе вычисления налоговой нагрузки, предложенного Кадушиным А.И. и Михайловой Н.Е.[3], величина налогового бремени определяется как доля созданной и отдаваемой государству добавленной стоимости на отдельном предприятии. По мнению авторов этой методики, добавленная стоимость является источником дохода предприятия и соответственно источником уплаты налогов. Этот показатель позволяет усреднить оценку налоговой нагрузки для различных типов производств и обеспечивает сопоставимость налогового бремени для различных экономических структур.

Все расчетные показатели по данной методике преобразованы нами в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Валовая выручка по этому методу представлена в виде суммы материальных затрат и добавленной стоимости. А структура добавленной стоимости составлена из следующих элементов:

$$ДС = АМ + ЗП + НДС + П, \quad (7)$$

Где все условные обозначения соответствуют рис. 2, отсюда же видно, что данная модель не является строгим отображением затратно-доходной структуры выручки.

В расчет вводятся следующие структурные коэффициенты:

1. Доля добавленной стоимости в валовой выручке:  $Ko = \frac{ДС}{Д}$  (8)

2. Доля затрат на оплату труда в добавленной стоимости (коэффициент учитывает трудоемкость производства):

$$Kzn = \frac{ЗП}{ДС} \quad (9)$$

3. Доля амортизационных отчислений в добавленной стоимости (коэффициент, учитывающий фондоемкость):

$$Kам = \frac{АМ}{ДС} \quad (10)$$

Итак, предприятие уплачивает следующие основные налоги:

1.  $НДС = \frac{ДС \times 18\%}{118\%} = 0,15 ДС$  ;

2.

$$ЕСН = \frac{ДС \times Kzn \times 26\%}{126\%} = 0,21 \times ДС \times Kzn$$

3.  $НДФЛ = 0,13 \times (1 - 26) \times Kzn \times ДС = 0,1 \times Kzn \times ДС$

4. Налог на прибыль:

$$Нпр = 0,24 \times (1 - 0,15 - Kzn - Kам) \times ДС = 0,24 \times (0,85 - Kzn - Kам) \times ДС$$

Сложение всех перечисленных налогов позволяет получить следующее выражение отчисляемой государству доли добавленной стоимости:

$$\text{Налоги} (0,35 + 0,07 \times Kzn - 0,24 \times Kам) \times ДС \quad (11)$$

Таким образом, доля добавленной стоимости, которую организация должна, согласно действующей системе на-



логообложения, отдать государству в виде налогов, является функцией типа производства по критерию доли в составе валовой выручки материальных, трудовых или амортизационных затрат. По предложенной формуле, изменяя переменные (материалоемкость, фондоемкость, трудоемкость), можно получать долю налогов в добавленной стоимости предприятия. Появляется возможность просчитать влияние повышения или понижения ставок налогов, увеличения льгот на темпы развития предприятия. Недостатками формулы является то, что в ней не нашли отражения такие налоги, как налог на имущество, транспортный налог, земельный и другие, в расчет совокупной доли налогов в добавленной стоимости включается налог с доходов физических лиц. Сравнивая величину налоговой нагрузки, рассчитанную по рассматриваемой методике с фактической долей начисленных налогов в добавленной стоимости (таблица 1), приходим к выводу, что предложенный способ является адекватным, за исключением случаев (ООО «Империя Сервис»), когда по причине «зачетного» характера НДС налог начисленный больше налога, исчисленного с добавленной стоимости, или предприятие не прибыльно. При убыточной деятельности выручка как обобщающая форма дохода предприятия не покрывает созданную добавленную стоимость, тем самым снижается источник уплаты всех налогов, поэтому добавочная стоимость как интегральный показатель в этом случае не совсем корректна (таблица 1). При вычислении налоговой нагрузки добавленная стоимость не уменьшается на сумму убытка, поскольку она выступает не только источником уплаты налогов, но и источником возникновения налоговых обязательств.

В своей работе Вылкова Е.С.[2] предлагает усовершенствованную модель исчисления налогового бремени. В состав компонентов добавленной стои-

мости в ее методике включаются дополнительно прочие расходы и налог на имущество, а структурные коэффициенты пополняются показателем удельного веса прочих расходов в добавленной стоимости. Показатель налогового бремени Вылковой Е.С. так же, как и вышерассмотренный, аддитивен, то есть величины налоговой нагрузки по различным налогам можно как суммировать, так и исключать из расчета. Методика подвижна к изменению ставок налогов, что отвечает постоянно меняющейся российской налоговой системе.

Относительный показатель налоговой нагрузки Кировой Е.А.[4] представляет собой отношение всех начисленных налогов и взносов (кроме НДС), включая недоимку к вновь созданной стоимости, определяемой путем вычета из добавленной стоимости сумм амортизационных отчислений.

$$\begin{aligned} BCC &= BP - MЗ - AM + ПД - РП = \\ &= ЗП + Нс + П + НДС \end{aligned} \quad (12)$$

Достоинство методики заключаются в том, что она позволяет сравнивать налоговую нагрузку на конкретные предприятия и индивидуальных предпринимателей, независимо от их отраслевой принадлежности. Недостатком является невозможность с помощью этого показателя прогнозировать изменение экономической активности предприятия в зависимости от изменения количества налогов, ставок и льгот.

Величину налоговой нагрузки Литвин М.И.[6] предлагает рассчитывать по формуле:  $T = (ST \div TV) \times 100\%$ , (13)

где  $T$  – показатель налоговой нагрузки в процентах;

$ST$ - уплаченных или начисленных налогов;

$TV$ - сумма источника средств для уплаты.

В перечень начисленных (уплаченных) налогов входят все без исклю-

чения налоги и сборы. Предлагается, наряду с общим показателем налоговой нагрузки, использовать и частные, рассматривая их соотношение по следующим группам доходов: выручка от реализации продукции (для НДС, акцизов); себестоимость продукции с последующим покрытием расходов из выручки от реализации (для ЕСН, земельного налога); прибыль предприятия в процессе формирования (для налога на имущество); прибыль предприятия в процессе ее распределения (для налога на прибыль); доход работников предприятия (для НДФЛ). Общим показателем для всех налогов Литвин М.И. предлагает использовать добавленную стоимость:

$$ДС = Д - МЗ = АМ + ЗП + Нс + НДС + Нпр + Пч \quad (14)$$

Этот показатель рассчитывается за годовой интервал, и сопоставим с ВВП. С помощью данных показателей Литвин М.И. предлагает определять оптимальную налоговую нагрузку в зависимости от типа предприятия и его отраслевой принадлежности. Указанный подход учитывает особенности конкретного предприятия, то есть долю материальных затрат, амортизации, трудовых затрат в добавленной стоимости. Однако в расчет налоговой нагрузки включается НДФЛ, что, по нашему мнению, некорректно.

Островенко Т.К.[9] предлагает свою систему обобщающих и частных показателей для расчета налоговой нагрузки на предприятие. Для этого автор вводит понятие «налоговые издержки» (НИ), которые представляют собой общую сумму всех видов изъятия доходов предприятия в казну государства, включая не только сумму непосредственно налогов и сборов, но и штрафных санкций и пени. Но при этом разделяет их использование в расчетах налоговой нагрузки в соответствии с поставленными целями и задачами исследования. Для оценки степени жесткости и эффектив-

ности налоговой системы применяет чистые налоговые издержки без штрафов и пени. Последние включаются в расчеты, если определяется эффективность работы предприятия по исполнению налогового законодательства.

К обобщающим показателям налоговой нагрузки, отражающим уровень налогов и сборов всех видов независимо от структуры налоговой системы, характера и содержания самих налогов, относятся:

а). Налоговая нагрузка на доходы (НБд):

$$НБд = \frac{НИ}{В} \quad (15)$$

б). Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия (НБфр):

$$НБФр = \frac{НИ}{СГ}, \quad (16)$$

где СГ – среднегодовая сумма валюты баланса.

в). Налоговая нагрузка на собственный капитал (НБск):  $НБск = \frac{НИ}{ССКБ}$  (17),

где ССКБ – среднегодовая сумма капитала по балансу.

г). Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБпр):

$$НБпр = \frac{НИ}{П} \quad (18)$$

При расчете частных показателей Островенко Т.К. соотносит налоговые издержки к источнику их покрытия.

а). Налоговая нагрузка на реализацию (НБр):  $НБр = \frac{НИр}{В}$ , (19)

где НИр – налоговые издержки, относимые на счета реализации.

б). Налоговая нагрузка на себестоимость (НБсеб):  $НБсеб = \frac{НИсеб}{Себ}$ , (20)

где НИсеб – налоговые издержки, отнесенные на себестоимость;

*Себ* – себестоимость реализованной продукции.

в). Налоговая нагрузка на валовую прибыль (*НБвп*): 
$$НБвп = \frac{НИфр}{ВП}, \quad (21)$$

где *НИфр* – налоговые издержки, финансовые результаты;

*ВП* – валовая прибыль.

г). Налоговая нагрузка на чистую прибыль (*НБч*): 
$$НБч = \frac{НИч}{Пч}, \quad (22)$$

где *НИч* – налоговые издержки, относимые на чистую прибыль.

Из обобщающих показателей наибольший интерес представляет налого-

вая нагрузка на финансовые ресурсы и собственный капитал предприятия. Частные показатели позволяют с различной степенью детализации в зависимости от поставленной задачи рассчитать налоговую нагрузку предприятий любых отраслей народного хозяйства. Недостатком является ошибка в выборе чистой вместо балансовой прибыли в качестве источника покрытия по налогу на прибыль (формула 22), некоторые из выше приведенных показателей также неприменимы для убыточных предприятий (таблица 1).

Таблица 1. Оценка величины налогового бремени при использовании различных методик

п/п	Наименование методик	ЗАО «Тихорецкэлеваторспецстрой»	ООО «АЙ ТИ ПАУЭР» (убыточная)	ООО «СП «Гео-безопасность»	ООО «Импери Сервис»	ООО «Консалтинговая компания «АЙ ТИ ПАУЭР» (убыточная)
1.	Методика Минфина	15,58	17,30	1,71	9,05	17,71
2.	Методика Крейниной М.Н, интегральный показатель В-Ср	94,01	-	49,35	53,65	-
3.	Методика Крейниной М.Н, интегральный показатель Пч	1569,95	-	97,45	115,73	-
4.	Методика Кадушина А.И. и Михайловой Н.Е.	39	42	38	39	41
5.	Методика Вылковой Е.С.	35	35	38	39	41
6.	Методика Литвина М.И.	39,98	22,01	42,21	48,40	34,88
7.	Методика Кировой Е.А.	35,79	9,99	37,53	43	25,62
8.	Доля начисленных налогов и сборов (без НДС) в ДС	33,6	9,8	37,53	43	25,45
9.	Методика Островенко Т.К.					
9.1	НБд	16,70	2,60	1,84	16,24	30,01
9.2	НБфр	41,21	2,33	21,75	40,79	56,93
9.3	НБск	187,59	-	127,37	167,86	-
9.4	НБпр	2055,19	-	95,98	209,71	-
9.5	НИр	9,75	-	0,74	10,29	10,80
9.6	НБсеб	6,77	2,26	0,50	4,48	11,30
9.7	НБвп	1,69	0,04	-	-	-
9.8	НБч	8,18	-	48,18	31,58	-

Проведенный анализ рассмотренных выше методик на практике (таблица 1) показывает, что для целей сравне-

ния величины налоговой нагрузки по отраслям народного хозяйства и оценки влияния на величину налогового бреме-

ни изменения числа налогов, их элементов или экономических показателей предприятия наиболее подходящими являются методы Кадушина А.И., Михайловой Н.Е. и Вылковой Е.С. Но для глубокого анализа структуры налоговой нагрузки с целью налоговой оптимизации, тем более, если предприятие убыточное, необходимо привлекать дополнительно частные показатели расчета налогового бремени, предложенные Литвиным М.И. и Островенко Т.К.

### Библиографический список

1. Бизнес: Оксфордский толковый словарь.: Англо-русский свыше 4000 понятий. – М.: Изд-во «Прогресс-Академия», 1995. – 752 С.
2. Вылкова Е.С. Расчет налогового бремени в современных российских условиях //Налоговый вестник. – 2002.- № 12. - С. 132 - 135.
3. [Кадушин А.И.](#), [Михайлова Н.Е.](#) Насколько посильно налоговое бремя (попытка количественного анализа) // [Электронный ресурс] - [http://www.cfin.ru/taxes/how\\_much\\_taxes.shtml](http://www.cfin.ru/taxes/how_much_taxes.shtml)
4. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. // Финансы. - 1998. - № 9. – С. 30 – 32.
5. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 224 С.
6. Литвин М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. – 1998. - №5. – С. 29 - 31.
7. Налоговое бремя в СССР и иностранных государствах (очерки по теории и методологии вопроса). Составили П. П. Гензель, П. В. Микеладзе, В. Н. Стро-

гий, К. Ф. Шмелев. - М: Финансовое издательство НКФ СССР, 1928. – 187 С.

8. Налоговое планирование /Е. Вылкова, М. Романовский. — СПб.: Питер, 2004. – 634 С.

9. Островенко Т.К. Налоговая нагрузка на предприятие: обобщающие и частные показатели системы //Аудиторские ведомости.- 2001.- № 9. - С. 5 - 9.

### Bibliographic list

- 1 Business: Oxford explanatory dictionary: English-Russian more than 4000 articles. – М.: “Progress-Academia”, 1995. p. 628
- 2 Vilkova E.S. Tax burden calculation in modern Russia // Tax bulletin. – 2002. - N 12. – p. 133.
- 3 Kadushin A.I., Michailova N.E. How feasible the tax burden? // [http://www.cfin.ru/taxes/how\\_much\\_taxes.shtml](http://www.cfin.ru/taxes/how_much_taxes.shtml)
- 4 Korova E.A. Business tax burden estimation methodology // Finances. – 1998. – N 9. – p. 30.
- 5 Kreinina M.N. Financial status of business. Estimation methods. – М.: ИКЦ “DIS”, 1997. – p. 144.
- 6 Litvin M.I. Tax burden and economical interests of business // Finances. – 1998. – N 5. – p. 29.
- 7 Tax burden in USSR and other countries (essay on theory and methodology). Eds. P.P. Genzel, P.V. Mikeladze, V.N. Strogii, K.F. Shmelev. – М.: Financial publisher of NKF USSR. 1928. – p. 16.
- 8 Tax planning / E.S. Vilkova, M. Romanovskii. – SPb.: “Piter”, 2004. – p. 478.
- 9 Ostrovenko T.K. Business tax burden: general and private indexes // Auditor’s gazette. – 2001. – N 9, - p. 5.

## ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ

### Аннотация

Одной из особенностей сформировавшейся в стране рыночной экономики является большое количество закрытых компаний, не имеющих публично размещаемых ценных бумаг.

В представленной статье раскрывается понятие закрытой компании, рассматриваются различные точки зрения на данное определение.

Особое внимание уделяется проблеме ложной открытости многих компаний, выраженной в незначительных объемах сделок с их акциями, а также в недостаточном уровне раскрытия информации со стороны менеджмента компании. В связи с этим рассмотрены основные требования, предъявляемые к информации, раскрываемой публичной компанией.

В статье освещены различные методы оценки непубличных компаний, а также выделены особенности, которые необходимо учитывать в процессе определения их стоимости.

Представляет научный интерес формулировка определений внутренней и рыночной стоимости компании, а также определение различий между ними.

### Annotation

One of the features of generated market economy in our country is a great number of non-public companies, whose securities are not distributed publicly (on open market).

We can observe the definition of a non-public company and different points of view on it in the article.

Special attention devotes to a problem of false publicity of the companies, which is expressed in insignificant volume of transactions with their shares and lack of information with management of the company.

In this connection, the basic requirements to the information, which is opened by the public companies, are consider.

The various methods of the non-public company value assessment are viewed, and also the features, which are necessary for considering, during the process of the estimation of the value.

The definitions of internal and market value of the company and also distinctions between them, represents the scientific interest.

### Ключевые слова

Оценка стоимости компаний, закрытая компания, акционерное общество, акции открытых акционерных обществ, котировки акций, мажоритарный пакет, миноритарный пакет, раскрытие информации, фондовый рынок, рыночная капитализация, методы оценки стоимости компании.

### Keywords

company value assessment, non-public company, joint-stock company, shares of the joint-stock companies, quotations of the stocks, controlling interest, minority interest, information disclosure, stock market, market capitalization, methods of the company value assessment

Одной из основных задач эффективного управления компанией является создание ее ликвидной стоимости, которая признана рынком и в любой момент может быть преобразована в денежные средства путем её продажи, а также создания системы управления стоимостью компании с целью её максимизации. Повышение стоимости АО (акционерных обществ) может быть отражено в увеличении уровня котировок акций компаний.

Формирование рыночной экономики в России породило огромное количество АО, акции которых не котируются на фондовом рынке. Большая часть российских компаний является непубличными, «закрытыми»<sup>1</sup>, то есть их акции не обращаются свободно на рынке ценных бумаг, находятся во владении ограниченного числа акционеров, и информация об их деятельности не раскрывается или раскрывается в неполном объеме.

В то же время уровень информационной открытости компании чрезвычайно важен для инвесторов, поскольку своевременность и доступность информации позволяют им принимать наиболее обоснованные и правильные решения.

Необходимо отметить, что термин «закрытая компания» может рассматриваться с нескольких точек зрения. Так, в соответствии с российским законодательством, под определение закрытой компании попадают закрытые акционерные общества (ЗАО), а также общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО) и командитные товарищества. С другой точки зрения, деление компаний на открытые и закрытые может быть произведено на

основе показателя обращаемости ценных бумаг на фондовом рынке и связанной с этим степени раскрытия информации о деятельности компании. В данной работе термин «закрытая компания» рассматривается именно в этом значении.

На конец 2007г. к закрытым компаниям относились около 85% всех юридических лиц РФ, зарегистрированных в форме обществ с ограниченной ответственностью, а также около 8% акционерных обществ. Среди общего количества действующих в стране юридических лиц, число которых на конец 2007г. составляло около 4 млн, соответственно около 8 % составляют акционерные общества<sup>2</sup>.

Кроме того, подтверждением того, что открытые компании в общем объеме российских компаний составляют небольшую часть, являются котировальные списки российских фондовых бирж.

По данным фондовой биржи РТС, в котировальные списки А1, А2, Б, В включены акции 80 эмитентов. Кроме того, бумаги некоторых российских эмитентов вращаются на зарубежных биржах: 6 российских эмитентов разместили свои бумаги на Нью-Йоркской фондовой бирже, 11 эмитентов – на Лондонской фондовой бирже<sup>3</sup>.

По российскому законодательству, на фондовом рынке могут обращаться только акции ОАО. Таким образом, открытыми компаниями являются все открытые акционерные общества.

В соответствии с п. 1 ст. 97 Гражданского кодекса РФ, акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе про-

<sup>1</sup> Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. Уч. Пособие. – М.: Маросейка, 2007. С. 35

<sup>2</sup> По данным Федеральной налоговой службы, [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)

<sup>3</sup> [www.rts.ru](http://www.rts.ru)

водить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс. Объем и порядок раскрытия информации открытым акционерным обществом регламентируются Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 24 ноября 1995 г. №208-ФЗ.

Тем не менее большинство российских компаний, имеющих статус открытых акционерных обществ, на самом деле таковыми не являются. Акции некоторых таких компаний могут не обращаться на организованном рынке ценных бумаг, даже если они включены в котировальные списки, так как сделки с их акциями либо совсем не осуществляются, либо осуществляются в малых объемах.

Другая причина – подход к раскрытию информации менеджмента компании, когда информация раскрывается частично или в минимальном объеме.

В соответствии с ФЗ «Об акционерных обществах» АО обязано раскрывать следующую информацию о своей деятельности:

1. годовой отчет общества и годовую бухгалтерскую отчетность;
2. проспект эмиссии акций общества в случаях, предусмотренных правовыми актами РФ;
3. сообщение о проведении общего собрания акционеров в порядке, установленном законом;
4. иные сведения, определяемые федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг.

Следует отметить, что для выхода компании на фондовый рынок информация, в виде отчетности, должна представляться в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), которые направлены на раскрытие информации всем

заинтересованным лицам. Международные стандарты подразумевают высокую степень прозрачности компании, так как они в большей степени направлены на раскрытие информации всем заинтересованным лицам, в отличие от российских стандартов финансовой отчетности, основной задачей которых является раскрыть информацию, прежде всего, государственным службам.

Финансовая отчетность может быть дополнена финансовым обзором руководства, в котором содержится характеристика основных финансовых результатов компании, финансового положения, а также факторов неопределенности, с учетом которых формировалась отчетность.

Таким образом, состав информации, обязательной к раскрытию при формировании финансовой отчетности в соответствии с МСФО, в большей степени характеризует деятельность предприятия, чем данные, которые раскрывают компании согласно российскому законодательству.

Даже в том случае, когда речь идет о правильной ориентации в выборе стратегии развития ОАО, акции которых обращаются на организованном рынке ценных бумаг, следует обязательно использовать отдельные процедуры оценки стоимости бизнеса, специально разрабатываемые применительно к закрытым компаниям. На это существует две причины:

1. Стоимость ОАО не достаточно точно фиксируется на рынке капитала, то есть рыночная капитализация может не совпадать с действительной стоимостью компании, что влечет за собой возникновение неточностей в результатах оценки.

Действительная (внутренняя, фундаментальная) стоимость основывается на учете наиболее важных условий изменения положения конкретного вида деятельности в ближайшей перспективе. При этом внутренняя стоимость компа-

нии зависит не только от оценки воздействия очевидных в конкретной ситуации факторов, влияющих на доходность бизнеса в данный момент. Важно определить, как изменится сила воздействия этих факторов в ближайшее время и какие могут появиться новые условия развития бизнеса.

Фундаментальным показателем стоимости компании является стоимость её чистых активов. В общем виде фундаментальная стоимость может быть рассчитана как сумма приведенных стоимостей отдельных проектов данной компании, оборотного капитала, стоимости прочих инвестиций, а также стоимости хеджирующих позиций за вычетом обязательств компании.<sup>1</sup>

В свою очередь, рыночная капитализация компании равна произведению цены одной акции на количество акций данной компании. Поэтому рыночная капитализация может отличаться от фундаментальной стоимости компании.

Сравнивая рыночную капитализацию с фундаментальной стоимостью предприятия (стоимость чистых активов), можно рассчитать премию или скидку, которую рынок платит по отношению к фундаментальной стоимости компании.

Таким образом, если существует задача определения внутренней стоимости бизнеса, то по результатам оценки можно сделать только два вывода:

- внутренняя стоимость оцениваемого бизнеса окажется выше текущей рыночной стоимости акций (в этом случае рекомендуется приобретать акции, так как в ближайшее время их цена будет расти);
- внутренняя стоимость бизнеса будет меньше сложившейся рыночной стоимости акций.

<sup>1</sup> Глобализация стоимости: рыночная капитализация и механизмы формирования стоимости нефтегазовых компаний. Сектор E&P (часть 1) // Управление корпоративными финансами, №5, 2007.

ночной стоимости акций (так как цена акций будет падать, от них рекомендуется избавляться).

Российские компании достаточно сильно недокапитализированы по сравнению со своими зарубежными аналогами. По данным ИК «Тройка Диалог», справедливо оценен рынком лишь ряд российских нефтяных компаний, остальные же, главным образом компании второго эшелона, сохраняют высокий потенциал роста рыночной стоимости<sup>2</sup>.

2. Реальная ценность компании не в полной мере может быть отражена в капитализации котировок их акций. Количественные характеристики их капитализации основываются на данных о купле – продаже небольших (миноритарных) пакетов акций. Поэтому для определения стоимости всего ОАО для сделок, например, слияния и поглощения, нужны расчеты, основывающиеся на определении стоимости всей совокупности акций. Данная закономерность связана с тем, что стоимость одной акции в миноритарном пакете ниже, чем в составе большей части (контрольном пакете акций), то есть существует скидка на контроль.

При этом необходимо отметить, что размер данной скидки находится в зависимости от некоторых факторов.

По нашему мнению, одним из таких факторов является структура собственности оцениваемой компании и количество её собственников. В первую очередь, данная зависимость обусловлена стремлением любого собственника к единоличному владению компанией и связанными с этим расходами и издержками на приобретение акций у мелких акционеров. Чем более раздробленной является структура собственности, чем больше имеется миноритарных держателей акций, тем более

<sup>2</sup> Управление стоимостью компании как основная задача эффективного собственника // Управление корпоративными финансами, №2, 2006.



высокий уровень издержек, и следовательно, более высокая скидка на контроль для покупателя мажоритарного пакета.

В процессе оценки учесть указанные особенности открытых акционерных обществ, необходимо использовать методы, разработанные специально для оценки стоимости закрытых АО.

Главным образом ориентируется на оценку закрытых крупных компаний, а также АО, акции которых не котируются на организованном рынке ценных бумаг, применение сравнительного подхода, то есть подхода к определению стоимости компании на основе компаний-аналогов.

Для оценки производится анализ мультипликаторов, относящихся к стоимости компании, которые представляют собой соотношение цены с различными показателями дохода (выручка, чистая прибыль, EBIT, EBITDA) по компаниям-аналогам (метод рынка капиталов).

С помощью методов дисконтированных денежных потоков и чистых активов определяется стоимость мажоритарной доли в открытой компании. Метод рынка капитала позволяет рассчитать стоимость миноритарной доли в открытой компании. Характер доли, стоимость которой определяется с помощью метода сделок, зависит от характера доли участия компаний-аналогов, информация о сделках с которыми используется. Вопрос об обязательной сопоставимости долей оцениваемых компаний и внесении соответствующих корректировок часто игнорируется, и по умолчанию рассчитывается стоимость мажоритарного пакета. Таким образом, в подавляющем большинстве случаев при использовании стандартных методов оценки определяется стоимость доли участия в открытой компании.

Однако нельзя полагать, что закрытость компании и обусловленная

этим неликвидность являются дискретными величинами. Степень закрытости компании и степень её неликвидности можно рассматривать как свойства, имеющие непрерывный характер и оказывающие влияние на стоимость акций компании.

В настоящее время выделяется также метод, основанный на анализе рынка слияний и поглощений. При его использовании особенно важно обеспечить как можно более высокую степень сопоставимости условий развития оцениваемой компании и компаний-аналогов.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что рыночная капитализация не всегда отражает действительную стоимость того или иного бизнеса, и при определении стоимости компании не всегда целиком можно полагаться на показатели, возникающие на рынке котировок акций открытых акционерных обществ.

При определении стоимости бизнеса необходимо использовать комплексный подход, который позволяет учесть не только рыночные показатели, но и результаты методов оценки компаний как закрытых, то есть не имеющих публично размещенных ценных бумаг.

Оценка стоимости непубличной компании должна осуществляться с учетом следующих особенностей:

- информация, на основе которой проводится оценка, ограничена по объему и степени подробности данных, поскольку закрытые компании не подчиняются требованиям о раскрытии информации, обязательным для открытых компаний;
- цель оценки закрытых компаний имеет большое значение и может в значительной степени оказывать влияние на стоимость компании, например, перед первичным размещением акций;
- размера закрытой компании и имеющейся структуры капитала (за-

крытые компании могут быть как большими, так и малыми, в то время как открытые, как правило, только большие);

- степени ликвидности компании и связанном с ней применением скидки за недостаточную ликвидность;
- особенностей ведения финансового учета (методы учета могут различаться в значительной степени);
- отсутствия сформированного фондового рынка для закрытых компаний и связанной с этим высокая стоимости продажи доли закрытой компании.

Подход к оценке открытых компаний как непубличных позволяет минимизировать влияния рынка и определить более объективный показатель стоимости, что особенно значение имеет при сделках купли-продажи и слияний и поглощений компаний.

В свою очередь при определении рыночной стоимости закрытых компаний следует учитывать тот фактор, что все традиционные методы оценки в значительной степени были разработаны для оценки открытых компаний и основаны на использовании данных фондового рынка.

Отличия закрытых и открытых компаний в отношении состава и объема раскрываемой информации при условии их неучета могут в значительной степени исказить результаты определения стоимости.

#### **Библиографический список**

1. ГК РФ, часть 1 от 30 ноября 1994г. №52-ФЗ // электронная правовая система КонсультантПлюс.
2. Глобализация стоимости: рыночная капитализация и механизмы формиро-

вания стоимости нефтегазовых компаний. Сектор E&P (часть 1) // Управление корпоративными финансами, №5, 2007.

3. Егереv И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления: учеб. пособие. – М.: Дело, 2003. – 480 с.

4. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. Уч. Пособие. – М.: Маросейка, 2007. – 448 с.

5. Управление стоимостью компании как основная задача эффективного собственника // Управление корпоративными финансами, №2, 2006.

6. Ф3 «Об акционерных обществах» от 24.11.1995г. № 208-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) // электронная правовая система КонсультантПлюс.

#### **The bibliographic list**

1. Civil Code of the Russian Federation, part 1, 30.11.1994, № 52-FL// electronic legal system ConsultantPlus.

2. Globalization of the cost: market capitalization and mechanisms of the oil-and-gas companies value formation. Sector E&P (a part 1) // Management of the corporate finance, № 5, 2007.

3. Egerev I.A. Value of the business: art of the management.- М.: Maroseyka, 2003. – 480 p.

4. Rutgazer V.M. Estimation of the business. - М.: Maroseyka, 2007. - 448 p.

5. Management of the company's value as the primary goal of the effective proprietor // Management of the corporate finance, № 2, 2006.

6. Federal Law "About joint-stock companies", 24.11.1995, №208-FL // electronic legal system ConsultantPlus.

*Е.И. Каширина*

## **ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА «ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ РОЯЛТИ» ПРИ ОЦЕНКЕ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ**

#### **Аннотация**

В состав активов предприятия, формирующих его стоимость, входят все виды объектов собственности и прав собственности, которые принадлежат предпри-

ятию и используются в его хозяйственной деятельности, включая нематериальные активы.

В статье сформулировано комплексное определение товарного знака как нематериального актива, стоимость которого может составлять значительную долю в стоимости компаний. Знание стоимости товарного знака может помочь компании оптимизировать свое управление и контроль и таким образом осознать финансовую выгоду.

Раскрыта сущность метода «освобождения от роялти», являющегося одним из методов доходного подхода к оценке товарных знаков.

Представляет научный интерес проанализированные и обобщенные этапы оценки товарных знаков в соответствии с методом «освобождения от роялти».

Сделаны выводы и отмечены достоинства и недостатки анализируемого метода.

Основным недостатком метода «освобождения от роялти» является то, что полученная данным методом величина рыночной стоимости не отражает уникальной ценности конкретного товарного знака, а в этом случае копирует достоинства и недостатки товарного знака-аналога.

### **Annotation**

The structure of the enterprise's assets, which are formed its cost, includes all kinds of the subject property and the property rights that belong to the enterprise and are used in its economic activities, including intangible assets.

Complex determination of the trade mark as intangible asset, whose value can make a significant share in value of the companies, is formulated in the article. Knowing the value of a trademark can help a company to optimize its management and controls and so realize a financial benefit.

The essence of the Royalty Relief Method, that is one of the methods of income approach at trademark valuation, is revealed.

All analyzed and generalized stages of trademark valuation in accordance with Royalty Relief Method represents the scientific interest.

We can observe the findings and advantages and disadvantages of the analyzed method in the article.

The major disadvantage of the Royalty Relief Method is that the value of market value received by the analyzed method does not reflect unique value of a concrete trade mark, and in this case just copies advantages and disadvantages of a similar trade mark.

### **Ключевые слова**

Нематериальные активы, товарный знак, оценка, доходный подход, метод «освобождения от роялти», денежный поток, ставка роялти, прогнозный период, текущая стоимость будущих доходов.

### **Keywords**

Intangible assets, trade mark, valuation, income approach, Royalty Relief Method, cash flow, royalty rate, period of forecast, the present value of future incomes.

В состав активов предприятия, формирующих его стоимость, входят нематериальные активы. Нематериальные активы обеспечивают получение

будущих выгод, не имея материального или финансового (как, например, ценная бумага) воплощения.

В развитых странах доля нематериальных активов составляет около 35% от всей стоимости предприятия. А в наукоемких производствах доля такой собственности достигает 70-80% [9].

Соотношения материальных и нематериальных активов в общей стоимости компаний, имеющих мировое зна-

чение - British Petroleum, IBM и Coca-Cola (по оценкам компании Interbrand\*), представлены на рис.1 [11].

\* Interbrand Group – международная компания, занимающаяся оценкой и управлением товарными знаками (брендами) с 1988 г., совместно с Лондонской Школой Бизнеса (LSB) разработала широко используемый стандарт по оценке товарных знаков (брендов).

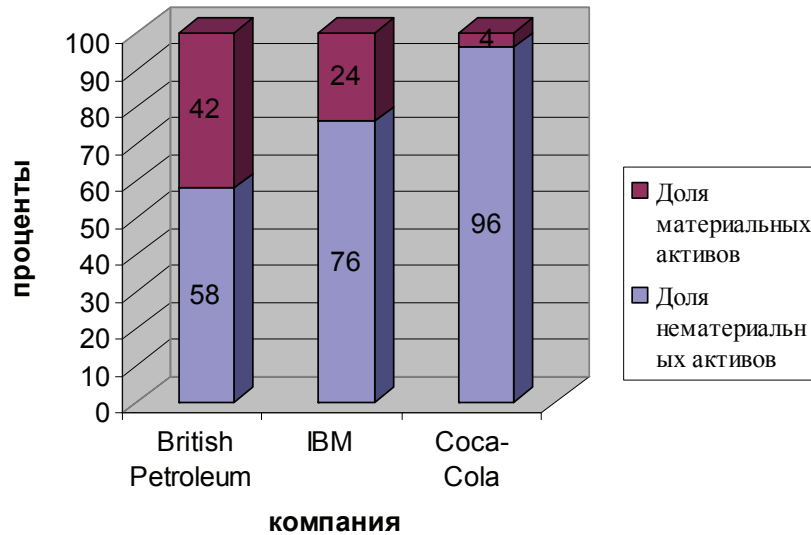


Рис.1. Соотношение материальных и нематериальных активов в стоимости компании в 2006 г.

К нематериальным активам относятся и товарные знаки, которые являются важнейшим элементом информационной экономики.

Существуют различные взгляды на определение товарного знака.

Профессор Козырев А.Н. отождествляет товарный знак с деловой репутацией: «товарный знак или иное средство индивидуализации идентифицирует продукт или услугу как исходящие из конкретного источника, обычно – из коммерческого предприятия. Ценность товарного знака очень тесно связана с репутацией. В некотором смысле товарный знак – это символ деловой репутации (goodwill)» [5, с. 22].

В соответствии с определением Азгольдова Г.Г., товарный знак - зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одного производителя от однородных товаров других производителей [4, с. 206].

Американский экономист Роберт Рейли относит товарные знаки к нематериальным активам, связанными с маркетингом. Товарным знаком, по его мнению, является «любое слово, название, символ или девиз или любое их сочетание, используемое каким-либо лицом, или которое какое-либо лицо добросовестно намеревается использовать в коммерции и на которое это лицо подало заявку на регистрацию в главном реестре, для того чтобы идентифицировать и отличать свой товар, включая уникальное изделие, от товаров, производимых или реализуемых другими лицами, и для указания происхождения товара, даже если это происхождение неизвестно» [6, с. 33].

В российском законодательстве определение товарного знака впервые было дано в Законе «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»: «товарный знак – это обозначение, способное отличать товары одних юридических

или физических лиц от однородных товаров других юридических или физических лиц» [2]. С 1 января 2008 года создание, использование и обращение нематериальных активов, в том числе товарных знаков, регулируются только Гражданским кодексом РФ (Часть IV «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации») [1].

Стоимость товарного знака может составлять значительную долю в стоимости компаний. Так, в конце 2007 года рыночная стоимость отечественной компании потребительского сектора «Балтика» составила \$7 млрд. 786 млн. [8], а ее товарный знак был оценен агентством Interbrand Zintzmeier & Lux\*\* в \$2 млрд. 185 млн. [7], то есть 28% от общей стоимости компании.

Следует отметить, что в России в недостаточной степени развита методология оценки товарных знаков.

В соответствии с федеральным стандартом оценки №1 [3] при определении рыночной стоимости различных объектов собственности используются три основных подхода: затратный, сравнительный и доходный.

Сущность доходного подхода заключается в определении рыночной стоимости товарного знака на основе оценки его инвестиционной привлекательности, от которой ожидается получение определенных выгод. Поскольку рыночная стоимость всегда выражается в денежном эквиваленте, под этими выгодами понимаются потоки денежных средств, направленных непосредственно к владельцу оцениваемой собственности.

Доходный подход к оценке товарных знаков предполагает использование методов прямой капитализации, которые включают в себя методы экспресс-оценки, метод избыточной при-

были, метод преимущества в прибыли, а также методы, использующие развернутую формулу дисконтированного денежного потока, предусматривающие выделение реального или искусственно моделируемого экономического эффекта (метод «25 процентов», метод «освобождения от роялти») (см. рис.2 ниже).

Основой метода «освобождения от роялти» (Royalty Relief Method) является предположение о том, что если бы компания использовала товарный знак по договору лицензии или франчайзинга, то она должна была бы выплачивать лицензиару (владельцу лицензии) некоторый процент - роялти. Выручка от реализации продукции, выпускаемой под оцениваемым товарным знаком, в течение прогнозного периода (3-5 лет), умножается на рассчитанную ставку роялти. Это произведение представляет собой расчетную величину дохода от выплат роялти, который гипотетически может быть получен путем лицензирования оцениваемого товарного знака.

Прогнозный поток выплат роялти (после вычитания всех расходов на поддержание и развитие товарного знака), от которых освобождается владелец, благодаря тому что этот актив ему уже принадлежит, дисконтируется, в результате чего получается показатель стоимости принадлежащего собственнику товарного знака.

Практическое использование метода «освобождения от роялти» возможно лишь после оценки текущего состояния, перспективных тенденций развития отрасли, к которой принадлежит оцениваемый товарный знак, и тщательного структурного анализа финансового состояния предприятия-владельца товарного знака.

Первоначальным этапом в определении стоимости товарного знака методом «освобождения от роялти» является прогнозирование выручки от реализации продукции, которую предприятие выпускает под оцениваемым товарным знаком.

\*\* [Interbrand Zintzmeier & Lux](#) является крупнейшим европейским подразделением Interbrand Group.



Рис. 2. Методы доходного подхода к оценке товарных знаков

В этом случае необходимы прогнозы объема продаж, операционной прибыли, фактических сумм выплачиваемых налогов и чистых вложений в оборотный капитал и основные средства. Важно, чтобы в прогнозе учитывались только продажи с использованием оцениваемого товарного знака. Если компания имеет другие товарные знаки или выпускает также однородные продукты без использования оцениваемого товарного знака, их показатели в прогнозе учитываться не должны.

Расчет ставки роялти является одним из основных факторов, влияющих на стоимость товарного знака в

рамках анализируемого метода. Диапазон ставок роялти зависит от структуры рынка и отражает рыночные преимущества одних знаков по сравнению с другими.

Применительно к нематериальным активам роялти означает согласованную в лицензионном договоре, периодически осуществляемую лицензиатом (покупателем, правополучателем) выплату лицензиару (продавцу, правообладателю) денежных сумм в размерах, зависящих от результатов, получаемых при использовании нематериального актива лицензиатом.

В отношении товарных знаков роялти представляет собой регулярные выплаты, рассчитываемые в виде процентов от выручки, получаемой в результате реализации лицензионной продукции.

Методы, применяемые при расчете ставки роялти для конкретной сделки, не дают точных результатов. Самые простые из них основаны на использовании таблиц усредненных ставок роялти по отраслям и по группам продукции. Такие таблицы формируются на основе обобщения данных по большому количеству сделок. Так, для авиационной отрасли стандартная ставка роялти составляет 6-10%, для автомобильной – 1-3%, для химической – 2-4% и т.д. [5, с. 234].

Для получения более точных результатов необходим расчет ставки роялти для конкретного товарного знака в рамках представленного диапазона по следующим основным критериям:

- времени существования знака на рынке;
- дистрибуции продукции, производимой с использованием товарного знака;
- доле рынка продукции;
- темпу увеличения продаж продукции;
- расходам на рекламу;
- правовой защите.

Прогнозный поток выплат роялти от использования товарного знака необходимо дисконтировать к текущей стоимости. Ставка дисконта для товарного знака определяется в зависимости от отраслевых и индивидуальных рисков.

Предполагается использование ставки дисконтирования, рассчитанной для оценки стоимости компании в целом, с учетом корректировок на дополнительные риски. К основным дополнительным рискам можно отнести [10]:

- рыночные риски, которые связаны с появлением на рынке более «сильного» товарного знака, а также с иными обстоятельствами, способными оказать

негативное влияние на денежные потоки и, следовательно, на его рыночную стоимость;

- риски системы управления товарным знаком, которые связаны с ошибками при построении и реализации системы управления товарным знаком в компании;

- риски, связанные с появлением на рынке товаров-подделок, которые продаются по более низкой цене и обладают более низким качеством, что снижает доверие к товарному знаку и, как следствие, уменьшает его рыночную стоимость.

Рыночная стоимость товарного знака определяется путем суммирования дисконтированных потоков выплат роялти за весь прогнозный период.

Представляется возможным выделить следующие преимущества метода «освобождения от роялти»:

- возможность использования стандартных отраслевых ставок роялти;
- возможность применения метода при оценке как вновь создаваемых товарных знаков (знаков, еще не выпущенных на рынок), так и давно функционирующих на рынке товарных знаков;
- относительную простоту применения.

Метод «освобождения от роялти» обладает и рядом недостатков.

Во-первых, практическое применение анализируемого метода осложняется тем, что в отраслевой статистике сложно найти такую ставку роялти, которая содержала бы в себе все параметры оцениваемого товарного знака.

Во-вторых, расчет стоимости товарного знака с помощью метода «освобождения от роялти» нецелесообразен для целей управления товарным знаком и его стоимостью. Полученная данным методом величина рыночной стоимости не отражает уникальной ценности конкретного товарного знака, а в этом случае копирует достоинства и недостатки товарного знака-аналога.

**Библиографический список**

1. Гражданский кодекс РФ. Часть IV. «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации», принят ГД ФС РФ 24.11.2006 (в ред. Федерального закона от 01.12.2007 N 318-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант плюс».
2. Федеральный закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3520-I «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» // Справочная правовая система «Консультант плюс».
3. Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ от 20 июля 2007 г. N 256 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки» (ФСО №1)» // Справочная правовая система «Консультант плюс».
4. Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учебное пособие. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. – 400 с.
5. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности: Учебное пособие. – М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 368 с.
6. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов / Пер. с англ. / Под ред. В.М. Рутгайзера. – М.: Квинто-Консалтинг, 2005. – 792 с.
7. [Электронный ресурс] - <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2007/11/01/31695543>.
8. [Электронный ресурс] - <http://www.rts.ru/ru/archive/securityresults.html>.
8. [Электронный ресурс] - <http://www.franchising-book.ru/>.
10. [Электронный ресурс] - [www.lionsconsult.narod.ru](http://www.lionsconsult.narod.ru) - Стратегическое управление бизнесом в России.

11. [Электронный ресурс] - <http://www.publicity.ru/agency/about/expert/579.html>.

**The bibliographic list**

1. Civil code of the Russian Federation. Chapter IV. "The rights to the results of intellectual activity and means of individualization", accepted by the SD FA RF 24.11.2006 (Federal law 01.12.2007 №318-FL) // ConsultantPlus Network.
2. Federal law of the Russian Federation 23.09.1992 №3520-1 "About trade marks, service marks and names of places of the origin of the goods" // ConsultantPlus Network.
3. The order of Ministry for economic development of the Russian Federation 20.07.2007 № 256 "About the statement of the federal valuation standard "The general concepts of the valuation, approaches to the valuation and requirements to do the valuation" (FVS №1)" // ConsultantPlus Network.
4. Azgaldov G.G., Karpova N.N. Valuation of intellectual property and intangible assets: The manual. - M.: International academy of valuation and consulting, 2006. - 400 p.
5. Kozirev A.N., Makarova V.L. Valuation of intangible assets and intellectual property: The manual. - M.: RIC GSH VS RF, 2003 - 368 p.
6. Robert F. Reilly, Robert P. Schweih. Valuing Intangible Assets/ Translation from English/Under edition of V.M. Rutgaizer.-M.-:Kvinto-Consulting, 2005.-792 p.
7. [Internet resource] - <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2007/11/01/31695543>.
8. [Internet resource]- <http://www.rts.ru/ru/archive/securityresults.html>.
9. [Internet resource]- <http://www.franchising-book.ru/>.
10. [Internet resource]-[www.honsconsult.narod.ru](http://www.honsconsult.narod.ru)- Strategic management of business in Russia.
11. [Internet resource]<http://www.publicity.ru/agency/about/expert/579.html>.



## РАЗДЕЛ 4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

*Л.И. Ниворожкина, Е.М. Полякова*

### СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

#### Аннотация

В статье представлены методические подходы к построению и анализу структурно-динамических процессов, заключающиеся в комплексной оценке состояния рынка труда на основе рассмотрения институциональной, макроэкономической, отраслевой и демографической составляющей, что позволяет значительно повысить качество статистической информации на макро- и мезоуровнях экономики.

#### Annotation

The following study is concerned with the statistical investigation of the structural and dynamical process of the Russian labor market. The authors of the article offer systematical approach to construction and analysis of structural and dynamical process. This method consists of combine estimation of labor market and is based on the examination of such components of economics as institutional, macroeconomics and demography once. The application of this method allows us to improve the quality of statistical information in the sphere of macro and mezo-economics.

#### Ключевые слова

Рынок труда, занятость, структура, динамика, труд, собственность, статистическая система, структура, вид экономической деятельности, инвестиции, ВВП, денежный доход, занятие.

#### Key words

Labor market, employment, structure, dynamics, labor, property, statistical system, economy activity, investment, Gross Domestic Product, profit, training.

Изменения социальных и экономических основ жизнедеятельности общественного устройства особенно ярко проявляются в процессах развития отечественного рынка труда, отражающих наиболее значимые проблемы основной производительной силы общества – человеческого фактора. Поэтому принятие стратегически верных управленческих решений в социально-трудовой сфере во многом определяет темпы и качество экономического роста в России, а также уровень жизни населения.

Актуальность статистического исследования явлений и процессов на рынке труда обусловлено тем, что ры-

нок труда как сегмент общенационального и как один из видов ресурсных рынков оказывает достаточно сильное влияние на политическую и социально-экономическую жизнь страны в целом. Следует особо подчеркнуть, что процессы в трудовой сфере, обусловленные структурными преобразованиями в экономике, преломляясь в индивидуальном сознании с понятиями социальной справедливости, становятся важнейшими факторами стабильности в обществе.

Исследование отмеченных выше проблем и выработка эффективных мер экономической и социальной политики в области занятости во многом зависят от

качества и надежности информационных ресурсов, позволяющих проанализировать изменения в институциональной среде, в структуре и динамике занятости, в формировании мотивации к труду, механизмах регулирования рынка труда, в параметрах социальной надежности и других явлениях и процессах социально-трудовой сферы.

Базисной категорией рынка труда является занятость, неразрывно связанная с людьми, их деятельностью по созданию материальных и духовных благ. Экономической основой этой категории является взаимодействие труда и собственности, а индикатором этого взаимодействия – мотивация и элементы стимулирования труда.

Официальная информационно-статистическая система формирует данные, характеризующие структуру общественного производства, распределение рабочей силы по секторам и видам экономической деятельности, формам собственности, что дает возможность статистического анализа как структуры занятости, так и влияния на нее структурных сдвигов в экономике.

В статистике «структура» выступает как одно из основных свойств статистических совокупностей, это – «состав изучаемого целого, выраженный в относительных величинах»<sup>1</sup>.

Применение статистических методов в анализе структуры социально-экономических процессов обусловлено соотношением категорий «количество» и «качество». Следовательно, структуру необходимо характеризовать системой статистических показателей, выражающих количественные меры ее свойств, а изменение показателей структуры дополнять качественным, содержательным анализом сложившейся ситуации.

С целью создания наиболее полной картины, отражающей современное состояние отечественного рынка труда,

нами были проанализированы структурно-динамические изменения в разрезе институциональных преобразований; структуры ВВП; отраслевой и демографической структур.

Институциональные преобразования сыграли значительную роль в процессе возникновения хозяйствующих субъектов разных форм собственности и в перераспределении занятых между секторами и отраслями экономики; в определенной мере они способствовали переходу части занятых в сферу услуг, а также росту неформальной занятости.

Динамика организационно-правовых форм собственности в экономике России, представленная на рисунках 1-3, отражает условия формирования российского рынка труда.

На основе данных о числе предприятий различных форм собственности нами рассчитано их соотношение в российской экономике, выраженное в процентах к общему числу предприятий по состоянию на 1 января соответствующего года.

Приведенная диаграмма (рис. 1) (см. выше) показывает, что уже к 1995 году фирмы, основанные на частной форме собственности в РФ, стали занимать основное место в экономике – их доля составила 62,5% от общего числа предприятий и организаций.

В дальнейшем эта доля неуклонно росла и достигла к 2006 году 79,2%, что привело к соответствующему снижению удельного веса муниципальных (с 8,8% до 5,6%) и особенно государственных (с 16,7% до 3,6%) предприятий. Отметим, что характер распределения 2005 г. по сравнению с 2002 г. имеет лишь незначительные отличия, свидетельствующие о том, что структура экономики по формам собственности стабилизируется и обретает устойчивость.

Существенным фактором, определяющим эффективность производства, является численность и структура занятых в разрезе форм собственности.

<sup>1</sup> Казинец Л.С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике. М.: Экономика, 1981. С.184

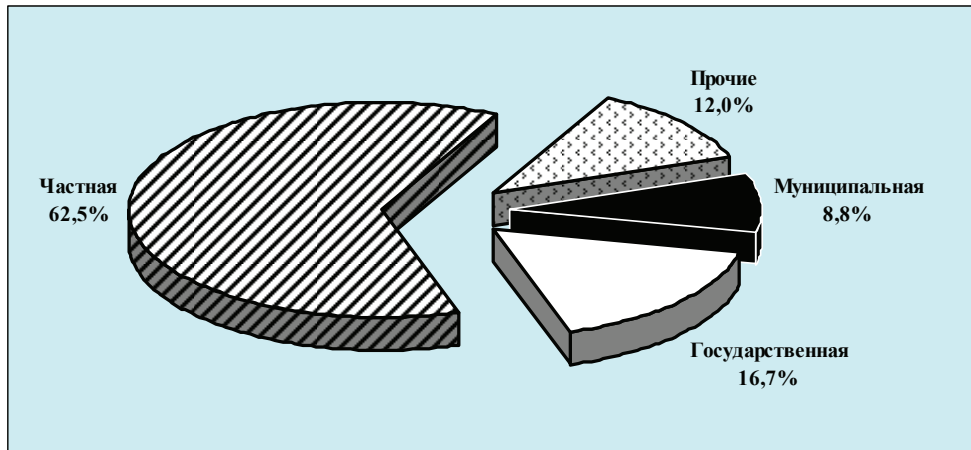


Рис. 1. Распределение предприятий и организаций РФ по форме собственности на 1 января 1995 г.

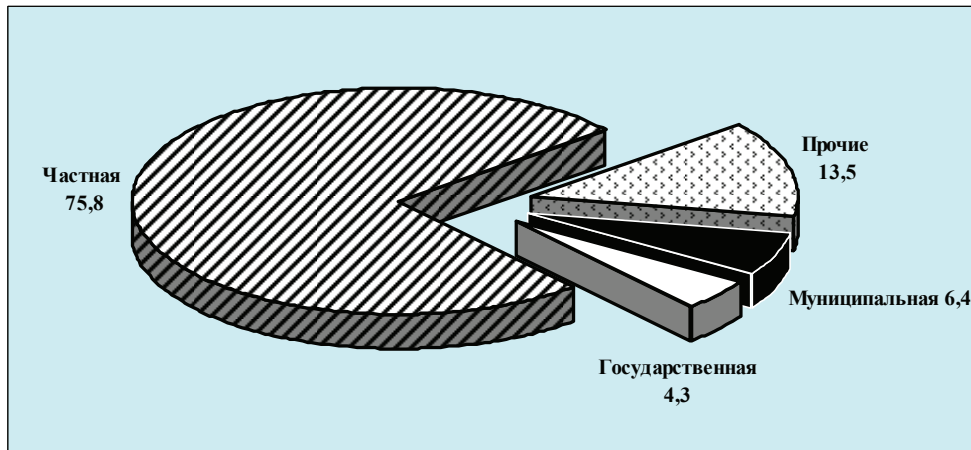


Рис. 2. Распределение предприятий и организаций РФ по форме собственности на 1 января 2002 г.

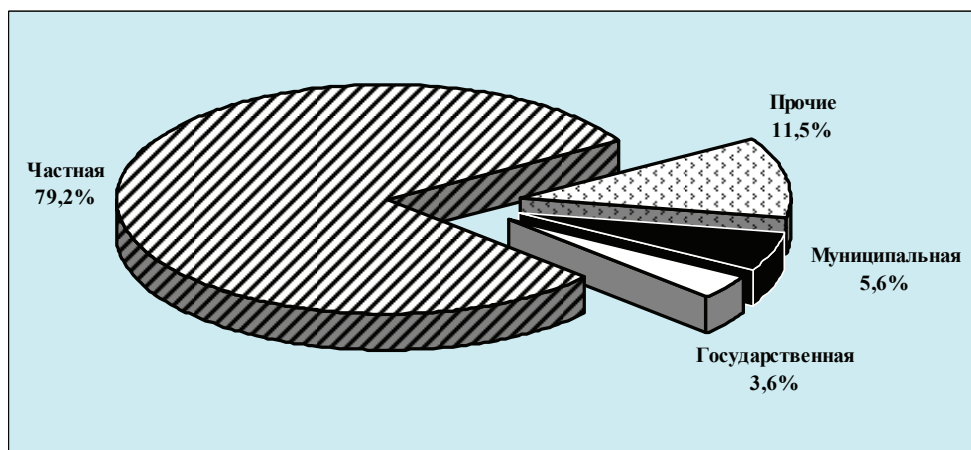


Рис. 3. Распределение предприятий и организаций РФ по форме собственности на 1 января 2006 г.

Таблица 1. *Среднегодовая численность занятых в экономике РФ по формам собственности<sup>1</sup>*

(<sup>1</sup> Россия в цифрах – 2007 г. Copyright Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru)

	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	<b>Тысяч человек</b>								
<b>Всего в экономике</b>	<b>71905</b>	<b>66330</b>	<b>64517</b>	<b>64980</b>	<b>65574</b>	<b>65979</b>	<b>66407</b>	<b>66792</b>	<b>67017</b>
в том числе по формам собственности:									
государственная, муниципальная	49660	27945	24371	24228	24207	23926	23582	22499	22148
частная	13887	22750	29776	30986	32546	33142	34414	36178	37145
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	583	474	526	523	505	464	441	382	352
смешанная российская	7580	14736	8114	7554	6275	6134	5632	5202	4758
иностранная, совместная российская и иностранная	195	425	1730	1689	2041	2313	2338	2531	2614
	<b>В процентах к итогу</b>								
<b>Всего в экономике</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
в том числе по формам собственности:									
государственная, муниципальная	69,1	42,2	37,8	37,3	36,9	36,3	35,5	33,7	33,1
частная	19,3	34,3	46,1	47,7	49,6	50,2	51,8	54,1	55,4
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5
смешанная российская	10,5	22,2	12,6	11,6	9,6	9,3	8,5	7,8	7,1
иностранная, совместная российская и иностранная	0,3	0,6	2,7	2,6	3,1	3,5	3,5	3,8	3,9

Данные таблицы 1 отражают рост доли занятых в частном секторе и ее снижение в государственном и муниципальном, но характер соотношения по годам несколько иной. Так, в 1995 году на предприятия частной формы собственности приходится 34,3% от общего числа занятых в экономике, а в 2006 году – 55,4%. Сопоставление этих соотношений с данными рисунка 3 позволяет прийти к выводу, что предприятия част-

ной формы собственности в среднем имеют значительно меньший размер, чем государственные.

В контексте рассматриваемых проблем рынка представляет интерес анализ динамики объема и структуры образования ВВП – как основного макроэкономического показателя, характеризующего эффективность экономики.

Таблица 2. Структура образования ВВП по доходам в 2000-2006 гг. (% к итогу)<sup>1</sup><sup>1</sup> Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Валовой внутренний продукт	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:							
оплата труда (включая скрытую) наемных работников	40,1	40,2	43,0	46,7	46,9	45,9	43,8
чистые налоги на производство и импорт	15,7	17,1	15,7	14,1	13,5	13,9	19,6
валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	44,2	42,7	41,3	39,3	39,6	40,2	36,6

Из таблицы 2 видно, что основная доля доходов ВВП приходится на оплату труда наемных работников (включая скрытую). По данным Росстата, в 2006 году 92,1% занятых работали по найму. Однако данные приведенной таблицы свидетельствуют о том, что заложенный за период 2000-2005 годов потенциал экономического роста уже в 2006 году не был обеспечен качественными изменениями.

На момент начала экономических преобразований структура занятости в России отличалась от аналогичных структур в развитых странах непропорционально большой долей работников, занятых в сельском хозяйстве и промышленности. В США в середине 90-х гг. XX века в сфере услуг было занято 75% всех работающих. Здесь было сконцентрировано более 80% всех работников умственного труда и 87% работников высшей квалификации. Производилось в сфере услуг до 80% ВВП США<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> США: Экономика, политика, идеология. 1996. №7.

В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы развитых стран, в последние десятилетия прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и их существенное увеличение в сфере услуг в связи с ее расширением и превращением в ведущую сферу предложения общественного труда.

В настоящее время в связи с переходом на общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) распределение занятых осуществляется по видам экономической деятельности. Применение этого классификатора соответствует международным стандартам и повышает качество статистического учета. С учетом рекомендаций этого классификатора, на основе данных таблицы 3 нами была рассчитана структура занятых по сферам экономической деятельности, представленная в таблице 4.

Таблица 3. Среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности, тыс. чел.<sup>1</sup>

	Тыс. человек			В процентах к итогу		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<b>Всего в экономике</b>	<b>66407</b>	<b>66792</b>	<b>67017</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
в том числе по видам экономической деятельности:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7430	7381	7106	11,2	11,1	10,6
рыболовство, рыбоводство	113	138	133	0,2	0,2	0,2
добыча полезных ископаемых	1088	1051	1036	1,6	1,6	1,5

<sup>1</sup> Россия в цифрах. М., 2007

Продолжение таблицы 3

обрабатывающие производства	11787	11506	11255	17,7	17,2	16,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1900	1912	1917	2,9	2,9	2,9
строительство	4743	4916	5075	7,1	7,4	7,6
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	10843	11088	11315	16,3	16,6	16,9
гостиницы и рестораны	1152	1163	1183	1,7	1,7	1,8
транспорт и связь	5293	5369	5423	8,0	8,0	8,1
в том числе связь	...	940	951	...	1,4	1,4
финансовая деятельность	835	858	928	1,3	1,3	1,4
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4825	4879	4936	7,3	7,3	7,4
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3447	3458	3579	5,2	5,2	5,3
образование	6125	6039	6014	9,2	9,0	9,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4488	4548	4603	6,8	6,8	6,9
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2330	2460	2492	3,5	3,7	3,7

Как следует из наших расчетов, в Российской Федерации за истекший период сфера материального производства сократилась в целом на 14,6%, то есть тенденции развития отечественной экономики подтверждают общемировые. Достигнутые пропорции явно далеки от оптимальных, в качестве которых можно принять соотношения, характерные

для промышленно развитых стран, что невозможно без вложения инвестиций, причем в приоритетные виды экономической деятельности.

Важным аспектом проблемы качества занятого населения является оценка его динамики и структуры по занятиям, основу чего составляет квалификация и профессиональная специализация.

Таблица 4. Динамика структуры занятых в разрезе экономической деятельности Российской Федерации

Годы	Сектора экономики (укрупнено)	
	Сфера материального производства	Сфера услуг
1992	54,9	45,1
1996	50,2	49,8
1999	44,3	55,7
2000	44,0	56,0
2001	43,8	56,2
2002	43,2	56,8
2003	42,0	58,0
2004	41,0	59,0
2005	40,8	59,2
2006	40,3	59,7

Таблица 5. *Распределение занятого населения РФ по занятиям*<sup>1</sup>  
 (<sup>1</sup> Сайт Росстата. [www.gks.ru](http://www.gks.ru))

Категории населения	1999 год		2000 год		2004 год		2006 год		2006 к 1999, %
	чел.	в % к итогу	чел.	в % к итогу	чел.	в % к итогу	чел.	в % к итогу	
<b>Занятые в экономике - всего</b>	<b>61261</b>	<b>100,0</b>	<b>65273</b>	<b>100,0</b>	<b>67134</b>	<b>100,0</b>	<b>68603</b>	<b>100,0</b>	112,0
Руководители (представители) органов власти и управления всех уровней	2864	4,7	2710	4,2	4995	7,4	4805	7,0	167,8
Специалисты высшего уровня квалификации	9904	16,3	10382	15,9	11782	17,5	11909	17,4	120,2
Специалисты среднего уровня квалификации	9502	15,5	9851	15,1	9895	14,7	9701	14,1	102,1
Работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации и учетом	2110	3,4	2128	3,3	1999	3,0	2195	3,2	104,0
Работники сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	7409	12,1	7967	12,2	9381	14,0	9553	13,9	128,9
Квалифицированные работники сельского, лесного, охотничьего хозяйства, рыболовства и рыбоводства	1759	2,9	3599	5,5	2399	3,6	3237	4,7	184,0
Квалифицированные рабочие крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	10339	16,9	10886	16,7	10322	15,4	10967	16,0	106,1
Операторы, аппаратчики, машинисты и слесари-сборщики	8922	14,6	9021	13,8	8750	13,0	8675	12,6	97,2
Неквалифицированные рабочие	8363	13,6	8727	13,4	7611	11,3	7561	11,0	90,4

Данные таблицы 5 показывают, что в 1999-2006 гг. в экономике страны происходил рост численности специалистов высшего и среднего уровня квалификации, который существенно превышал общий рост численности занятого населения. Однако нельзя не видеть определенного и весьма значительного разрыва прироста специалистов высшего и среднего уровня квалификации и других родственных занятий. Например, рост числа квалифицированных работников, занятых в сельском, лесном, охотничьем хозяйстве, рыболовстве и рыбоводстве происходит на фоне общего сокращения занятости в сельском хозяйстве. Особого внимания заслуживает очень высокий рост численности руководителей всех уровней. За рассматриваемый период их численность увели-

чилась на 67,7 % (при росте общей численности занятых на 12,0 %), что говорит о дальнейшей бюрократизации страны.

Значительный рост занятых наблюдается в сфере обслуживания жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности. Вместе с тем по широкому кругу занятий происходит сокращение численности занятых.

В связи с этим целесообразно выделить три группы отраслей с различной динамикой занятого в них населения и качества их профессионального состава<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> С. Кузнецов, И. Мухина «Экономический рост и отраслевые структурные сдвиги в занятости». Ж.//Вопросы статистики №10. 2004, С.81.

В первую группу включают относительно благополучные отрасли экономики и промышленности, в которых позитивная динамика социально-экономических процессов способствовала оптимальному соотношению количества и качества занятых, что создало благоприятные условия для их развития. Из отраслей промышленности сюда относятся: электроэнергетика и топливная промышленность, черная и цветная металлургия, а также финансы, кредит, страхование и управление.

Вторая группа формируется из отраслей, в которых динамика численности занятых в целом нестабильна и более чутко реагирует на изменения макроэкономических факторов, а их привлекательность для работников, с точки зрения получения дохода, значительно ниже, чем в отраслях первой группы. К ним относятся: химия, нефтехимия, пищевая промышленность, сельское, лесное хозяйство, транспорт, связь и др.

Для ряда отраслей данной группы характерен рост занятости, хотя и медленными темпами и в ограниченном масштабе. В тех сферах деятельности, где наблюдается сокращение занятости, происходят вполне закономерные процессы, которые можно откорректировать путем создания материальных стимулов к труду, а также обеспечив соответствие структуры подготовки кадров реальным потребностям данных отраслей. К ним относятся: машиностроение и металлообработка – отрасль, которая за годы реформ потеряла почти половину численности промышленно-производственного персонала (49,5% за 1991-2002 гг.), причем в основном за счет сокращения занятости в перспективных, с точки зрения научно-технического прогресса, электротехнической, станкостроительной и инструментальной отраслях промышленности, приборостроении, а также сюда входят

образование, легкая промышленность и ряд других.

Третью группу составляют отрасли с критической ситуацией, в которых численность занятых постоянно снижается и не отвечает современным требованиям качества профессионального состава. К ним относятся: электротехническая, станкостроительная, инструментальная отрасли промышленности. В целом направленность и динамика структурных сдвигов в отраслевой занятости представляются крайне неоднозначными. Наряду с положительными моментами в ряде отраслей, где динамика занятости соответствует общемировым тенденциям перехода к постиндустриальному обществу, в других отраслях она идет вразрез с этими тенденциями. Мы считаем, что это отражает специфику посткризисного состояния российской экономики и обусловлено как влиянием макроэкономических факторов, так и состоянием общеэкономической конъюнктуры.

Процессы регулирования рынка труда во многом определяются ролью государства и социально-демографическими факторами. Демографические характеристики отражены на рисунке 4.

Из общей численности населения в трудоспособном возрасте, по итогам переписи 1939 года, составляло 57 млн. человек, то есть 52,5%. В 2004 году население в трудоспособном возрасте увеличилось до 90 млн. человек и составило 62,4%, а в 2005г. – 62,9%. За эти годы на 22% снизилась доля населения моложе и на 11,7% выросла доля населения старше трудоспособного возраста. Процесс урбанизации способствовал увеличению доли городского населения на 39,5%. Старение населения оборачивается высокой демографической нагрузкой на одного трудоспособного<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Т.Н. Белова. Что связывает монетизацию льгот и рождаемость населения // Вопросы статистики, 2005 г., № 6. С. 33.



Условия и результаты функционирования рынка труда можно отразить посредством следующих характеристик экономики: ВВП, объем инвестиций в

основной капитал и располагаемые денежные доходы населения, что видно на рисунке 5.(см. ниже)

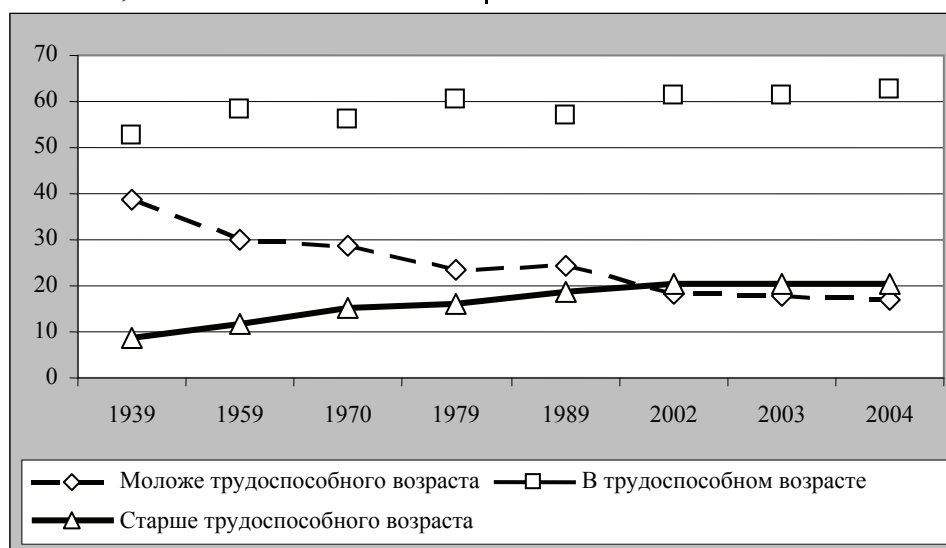


Рис. 4. Динамика показателей возрастной структуры населения России

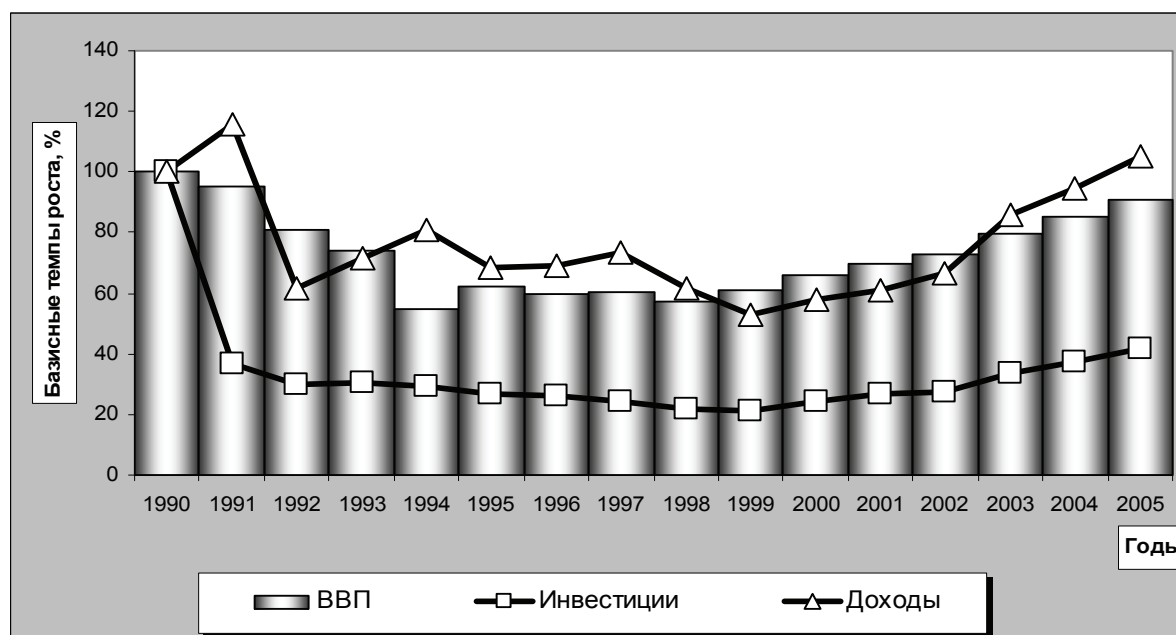


Рис. 5. Базисные темпы роста ВВП, инвестиций в основной капитал и располагаемых денежных доходов населения РФ

Из рисунка 5 видно, что на протяжении всего периода темпы роста доходов населения опережают в целом темпы роста ВВП и физического объема

инвестиций. Все анализируемые показатели имели явную тенденцию к снижению с начала периода до 1998-1999 гг., затем начался устойчивый рост, наибо-

лее ярко выраженный в динамике доходов, наименее – в динамике физического объема инвестиций. Эти данные свидетельствуют о наличии положительных сдвигов в экономике России, но отражают и тот факт, что на сегодняшний день она не достигла уровня 1990 г., то есть эффективные рыночные механизмы в ней пока не сложились.

Проведенный экономико-статистический анализ состояния и динамики отечественного рынка труда показал, что имеют место значительные структурные сдвиги в занятости, которые вызваны рядом взаимосвязанных и

взаимозависимых причин: институциональными преобразованиями; структурой ВВП, которая напрямую связана с факторами экономического роста; секторально-отраслевой и территориальной структурой, а также социально-демографическими составляющими. Особо следует подчеркнуть, что направления структурных изменений и их содержание во многом определяются сущностью социально-экономической политики государства.

*И.В.Рыльский*

## **ОСОБЕННОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИИ О НАСЕЛЕНИИ МИРА <sup>1</sup>**

### **Аннотация**

Статья является продолжением статьи автора в этом журнале №1 (25) март, 2008 – с.22-26. Посвящена оценке качества статистической информации о населении мира. Было выявлено снижение качества данных по некоторым странам или территориям, миру, континентам, их регионам и различия в качестве данных.

### **Annotation**

The article continuation of author's article in this journal №1 (25) March, 2008, p. 22-26. It is denote to mark the quality of statistic information of the world. It was discovered lowering of quality information about some countries or areas, world, continents, their region and the differences in the quality of statistic information.

### **Ключевые слова**

Достоверность, надежность; достоверные, надежные данные; категории и баллы достоверности, надежности данных; качество статистической информации о населении мира; континент, регион; перепись населения; статистическая информация о населении мира; страны или территории; население мира; численность населения на середину года (среднегодовая).

### **Keywords**

reliability; reliable data; categories and marks about the reliability of data; the quality of statistic information about the population of the world; continent, region; population census; statistic information about population of the world; country or area; population of the world; population of Mid-year.

В основу определения многих показателей социального, экономического, демографического развития каждого населенного пункта, страны, час-

тей света, всего мирового сообщества, решения глобальных проблем заложены данные о населении и, прежде всего, его численности. При этом для принятия

управленческих решений, прогнозных расчетов на всех уровнях, научных исследований необходимы качественные данные по населению – достоверные (надежные) – по возможности, точные, полные, своевременные, сопоставимые в статике и динамике.

В силу многогранных особенностей населения, являющегося одновременно объектом и субъектом статистического наблюдения, и различных причин информация о нем носит вероятностный характер. Учитывая, что качество данных по разным странам или территориям неодинаково, очень важно иметь объективную оценку достоверности данных о населении.

Варианты оценки качества данных о населении только по странам или территориям, входящим в состав частей света и их регионов, выполняются высококвалифицированными экспертами ООН, международных и национальных организаций. Автором настоящей статьи были изучены два варианта оценки качества данных, приведенных в «Демографическом ежегоднике 2003» ООН (обозначенных разным печатным шрифтом) [3] и в информационных бюллетенях «Население и общество» (обозначенных буквенными символами) [1,2]<sup>1</sup>.

После замены имеющихся в них обозначений достоверности (надежности) данных цифрами по каждой стране или территории у автора появилась возможность дать обобщающую оценку качества данных по формуле средней арифметической взвешенной для частей света, их регионов и мира в целом. Такую оценку качества можно рассматривать как системную среднюю величину.

<sup>1</sup> Статья является продолжением статьи автора «К вопросу качества статистической информации о населении современного мира» в Вестнике Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» № 1 (25), март, 2008, С. 22-26.

<sup>1</sup> Эти выпуски дублируют бюллетени «Population et Sociétés», озаглавленные «Все страны мира».

Каждая из трех групп оценки достоверности по «Демографическому ежегоднику» [3] была заменена категориями достоверности аналогично 3 категориям сортности продукции промышленности: 1-й, 2-й, 3-й. Так, соответственно, были заменены:

1) категорией первой (К1) – данные относительно достоверные, напечатанные прямым шрифтом;

2) категорией второй (К2) – данные менее достоверные, напечатанные курсивом;

3) категорией третьей (К3) – «...», означающей, что данные не имеют. Их можно считать наименее достоверными<sup>2</sup>.

Вполне понятно, что достоверность данных снижается в зависимости от увеличения номера категории (от К1 до К3); в результате была определена средняя категория достоверности данных ( $\bar{K}$ ) по регионам, континентам, миру.

В бюллетенях «Население и общество» показано снижение надежности данных по странам или административным единицам (территориям) от буквенного символа А до D. По нескольким странам в графе «надежность данных» имелся прочерк «–» (он был заменен нами буквой E). В связи с округлением данных о численности населения для сбалансированности их по регионам, частей света была введена дополнительная группа, обозначенная буквой F. В нее включены 31 территория (в основном, с небольшой численностью населения), которые не вошли в предыдущие группы, но имелись в «Демографи-

<sup>2</sup> Численность населения третьей категории достоверности на середину 2000 и 2003 гг. по регионам частей света была определена как разница между численностью населения по региону всего [3-С. 48] и численностью населения 1 и 2 категорий [3-С. 57-67]. А количество стран или территорий третьей категории (К3) – как разница между количеством их в регионе всего [3-С. 43-44] и 1 и 2 категории [3-С. 57-67]

ческом ежегоднике». Затем надежность данных по 6 группам стран или территорий была заменена баллами: от высшего – 6(A) до наименьшего – 1(F).

Так, в группу с баллом надежности данных б, обозначенную буквой А, включались развитые страны, с налаженным текущим учетом естественного движения населения, по регистрам и с переписями населения, проведенными не более 10 лет назад.

В группу с баллом надежности данных 5(B) были отнесены страны с полной текущей статистикой и переписями населения, проведенными не более 15 лет назад. Доля этой группы в численности населения мира наибольшая. Сюда включены: Китай, Индия, Индонезия, Бразилия, Пакистан.

В группу с баллом 4(C) попали страны или территории, в которых переписи проводились не более 15 лет назад, выборочные опросы, проводимые не более 10 лет назад или с системой выборочной регистрации.

В группу с баллом 3(D) вошли страны со скудной или отсутствующей информацией. В них переписи не проводились со времен крупных конфликтов (Афганистан, Ангола, Ливан, Мьянма) [1,2-С.1]. Последние две группы обозначены баллами 2(E) и 1(F).

По регионам, частям света и миру в целом были определены средние баллы надежности данных ( $\bar{X}$ ).

В предыдущей статье автора [4-С. 25] по приведенным средним баллам надежности данных за 2001 и 2003 гг. и средней по категориям достоверности данных за 2000 и 2003 гг. по численности населения мира и частям света были выявлены их контрасты, особенно по регионам, и тенденция к снижению качества данных даже за незначительный период времени и по прогнозу-предупреждению к 2025 г. [4-С. 25].

Следует учитывать, что население мира и частей света с разной оценкой качества данных по его численности проживает в странах или территориях с разной степенью состояния статистического учета населения, разным уровнем экономического, социального, демографического развития, состоянием стабильности, наличием в ряде стран или территорий геополитических конфликтов, войн. В связи с этим автор работы счел необходимым и целесообразным обратить внимание на результаты распределения стран по категориям достоверности (см. таблица 1).

Таблица 1. *Распределение количества стран или территорий мира и частей света по категориям достоверности данных на середину 2000 и 2003 гг.<sup>1</sup>*

Мир и части света	Всего 2000 и 2003	Количество стран или территорий									По количеству стран и территорий			
		в том числе по категориям достоверности данных									Средняя категория достоверности данных ( $\bar{K}$ )		Средний балл надежности данных ( $\bar{X}$ )	
		К1			К2			К3						
		2000	2003	изменение	2000	2003	изменение	2000	2003	изменение	2000	2003	2001	2003
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<b>Мир</b>	<b>233</b>	<b>94</b>	<b>91</b>	<b>-3</b>	<b>86</b>	<b>55</b>	<b>-31</b>	<b>53</b>	<b>87</b>	<b>+34</b>	<b>1,824</b>	<b>1,983</b>	<b>4,296</b>	<b>4,215</b>
I	58	4	4	-	30	15	-15	24	39	+15	2,345	2,603	4,103	4,000
II	51	29	25	-4	16	13	-3	6	13	+7	1,549	1,765	4,294	4,059
III	50	12	11	-1	30	23	-7	8	16	+8	1,920	2,100	4,780	4,680
IV	49	44	45	+1	1	1	-	4	3	-1	1,184	1,143	4,816	4,816
V	25	5	6	+1	9	3	-6	11	16	+5	2,240	2,400	2,760	2,920

<sup>1)</sup>Условные обозначения: I – Африка, II – Америка, III – Азия, IV – Европа, V – Океания (Австралия и Океания).

Как показывают приведенные данные, по 35 странам или территориям

мира из 233, кроме одной (в Европе), оценка достоверности данных ухудши-

лась. Они были переведены из категорий достоверности данных K1 и K2 в 2000 г. в категорию K3 в 2003 г. В результате в 2003 г. средняя категория качества данных ( $\bar{K}$ ) по миру стала равна почти 2, а в Африке, на долю которой приходится четверть стран мира,  $\bar{K}$  дошла до 2,6. Контрасты в оценке  $\bar{K}$  по частям света: от 1,14 по Европе до 2,60 по Африке. Еще более резко они выражены по регионам: от  $\bar{K}=1$  по Восточной и Западной Европе до 2,9 по Центральной Африке. Одновременно с 2003 г. по сравнению с 2001 г. снизились и средние баллы надежности данных.

В результате перекрестной оценки по категориям достоверности [3] и надежности данных [2] в таблицах 2 и 3 было установлено их соответствие для частей света, их регионов и мира в целом по количеству стран или территорий (всего и в % к всего) на середину 2003 г.<sup>1</sup>

При средней категории качества ( $\bar{K}$ ) 1,983 и среднем балле надежности 4,215 для всего мира категории 1 (K1) соответствовал средний балл 4,747, а K3 составил 3,448 балла. Более высокие средние баллы, чем по континентам и по миру, были зафиксированы по Европе (5,326), Азии (5,326). Из 58 стран Африки к K1 были отнесены только 3 (с баллами 5 и 4), а  $\bar{X}$  по Африке составил 3,500 балла. При этом средние баллы надежности по K2 и K3 были выше,

<sup>1</sup> Предварительно для достижения сопоставимости количество стран или территорий в «Населении и обществе» [2] было скорректировано за счет включения в группу с баллом 1(F) 31 страны или территории из «Демографического ежегодника» 2003 г., отсутствующих в [2] и исключены 3 территории из «Населения и общества» [2], которые в «Демографическом ежегоднике» показаны в составе других стран или территорий (по Африке – исключены остров Морис (А) и Майотт (С), включенный в Коморские острова; по Азии – Тайвань (А), включенный в Китай, как его провинция).

чем по K1 (соответственно 4,466 и 3,872). Самый низкий средний балл из континентов отмечен по Океании ( $\bar{X}=2,920$ ), где из 25 стран и территорий 16 были отнесены к категории K3, в том числе 10 из них с баллом 1(F).

Высшему баллу 6(A) по миру соответствуют 97,7% количества стран или территорий категории 1, в том числе 100% стран по Азии, Европе и Океании (таблица 3). 46,3% стран мира с балльной оценкой 5 отнесены к K2, а остальные распределены равномерно между K1 и K3. Более 50% (55,9%) стран с баллом 4(C) соответствуют категории K3. 70% стран с баллом 3(D) вошли в K3.

По Африке баллу 5(B) соответствовало 57% стран категории K3, а по Океании – 66,7%. Более резкие различия в оценке данных по баллам надежности в составе категории достоверности (и наоборот) прослеживаются по регионам.

Отметим, что оценка качества по категориям достоверности за 2003 г. была сделана экспертами ООН позже, после уточнений [3], а по баллам – уже в 2003 г. [2]. Вместе в тем ценно то, что оба варианта статистической оценки качества показали снижение достоверности (надежности) данных по миру, частям света, регионам.

Снижение качества статистической информации о населении стран и мира в целом является следствием, а причина заключается во многих глобальных, государственных проблемах, выявлять и решать которые необходимо.

Таблица 2. Распределение количества стран или территорий мира и частей света (всего и с категорией достоверности данных) по баллам надежности данных на середину 2003 г.

Мир, части света, категории $\bar{K}$	Всего	Количество стран или территорий						Средний балл надежности данных $\bar{X}$
		в том числе по баллам надежности данных						
		6(A)	5(B)	4(C)	3(D)	2(E)	1(F)	
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>
<b>Мир</b>	<b>233</b>	<b>43</b>	<b>80</b>	<b>59</b>	<b>17</b>	<b>3</b>	<b>31</b>	<b>4,215</b>
в т.ч. К1	91	42	22	11	4	2	10	4,747
К2	55	-	37	15	1	-	2	4,545
К3	87	1	21	33	2	1	19	3,448
$\bar{K}$	1,983	1,047	1,988	2,333	2,471	1,667	2,367	
<b>Африка</b>	<b>58</b>	<b>-</b>	<b>21</b>	<b>24</b>	<b>9</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>4,000</b>
в т.ч. К1	4	-	1	2	-	-	1	3,500
К2	15	-	8	6	1	-	-	4,466
К3	39	-	12	16	8	-	3	3,872
$\bar{K}$	2,603	-	2,524	2,583	2,289	-	2,500	
<b>Америка</b>	<b>51</b>	<b>9</b>	<b>17</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>4,059</b>
в т.ч. К1	25	8	5	4	2	2	4	4,120
К2	13	-	10	2	-	-	1	4,538
К3	13	1	2	6	-	1	3	3,462
$\bar{K}$	1,765	1,222	1,824	2,167	1,000	1,667	1,875	
<b>Азия</b>	<b>50</b>	<b>4</b>	<b>30</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4,680</b>
в т.ч. К1	11	4	7	-	-	-	-	5,364
К2	23	-	18	5	-	-	-	4,783
К3	16	-	5	7	4	-	-	4,063
$\bar{K}$	2,100	1,000	1,933	2,583	3,000	-	-	
<b>Европа</b>	<b>49</b>	<b>27</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>7</b>	<b>4,816</b>
в т.ч. К1	45	27	9	3	2	-	4	5,326
К2	1	-	-	1	-	-	-	4,000
К3	3	-	-	-	-	-	3	1,000
$\bar{K}$	1,143	1,000	1,000	1,250	1,000	-	1,857	
<b>Океания</b>	<b>25</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>12</b>	<b>2,920</b>
в т.ч. К1	6	3	-	2	-	-	1	4,500
К2	3	-	1	1	-	-	1	3,333
К3	16	-	2	4	-	-	10	2,250
$\bar{K}$	2,400	1,000	2,667	2,286	-	-	2,750	

Таблица 3. Распределение количества стран или территорий мира и частей света (всего и с категорией достоверности данных) по баллам надежности данных на середину 2003 г. (в % к всего) и с баллами надежности данных по категориям достоверности данных (в % к всего)

Мир, части света, категории	Количество стран или территорий по баллам надежности данных (в % к Всего и по категориям)						Количество стран или территорий по категориям достоверности данных (в % к Всего и по баллу надежности)						
	6(A)	5(B)	4(C)	3(D)	2(E)	1(F)	Всего	6(A)	5(B)	4(C)	3(D)	2(E)	1(F)
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>
<b>Мир</b>	<b>18,5</b>	<b>34,3</b>	<b>25,3</b>	<b>7,3</b>	<b>1,3</b>	<b>13,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Продолжение таблицы 3

К1	46,1	24,2	12,1	4,4	2,2	11,0	39,1	97,7	27,5	18,7	23,5	66,7	32,5
К2	-	67,3	27,3	1,8	-	3,6	23,6	-	46,3	25,4	5,9	-	6,5
К3	1,2	24,1	37,9	13,8	1,2	21,8	37,3	2,3	26,2	55,9	70,6	33,3	61,3
<b>Африка</b>	-	<b>36,2</b>	<b>41,4</b>	<b>15,5</b>	-	<b>6,9</b>	<b>100,0</b>	-	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	-	<b>100,0</b>
К1	-	25,0	50,0	-	-	25,0	6,9	-	4,8	8,3	-	-	25,0
К2	-	53,3	40,0	6,7	-	-	25,9	-	38,1	25,0	11,1	-	-
К3	-	30,8	41,0	20,5	-	7,7	67,2	-	57,1	66,7	88,9	-	75,0
<b>Америка</b>	<b>17,7</b>	<b>33,3</b>	<b>23,5</b>	<b>3,9</b>	<b>5,9</b>	<b>15,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
К1	32,0	20,0	16,0	8,0	8,0	16,0	49,0	88,9	29,4	33,3	100,0	66,7	50,0
К2	-	76,9	15,4	-	-	7,7	25,5	-	58,8	16,7	-	-	12,5
К3	7,7	15,4	46,1	-	7,7	23,1	25,5	11,1	11,8	50,0	-	33,3	37,5
<b>Азия</b>	<b>8,0</b>	<b>60,0</b>	<b>24,0</b>	<b>8,0</b>	-	-	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	-	-
К1	36,7	63,3	-	-	-	-	22,0	100,0	23,3	-	-	-	-
К2	-	78,3	21,7	-	-	-	46,0	-	60,0	41,7	-	-	-
К3	-	31,3	43,7	25,0	-	-	32,0	-	16,7	58,3	-	-	-
<b>Европа</b>	<b>55,1</b>	<b>18,4</b>	<b>8,1</b>	<b>4,1</b>	-	<b>14,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	-	<b>100,0</b>
К1	60,0	20,0	6,7	4,4	-	8,9	91,8	100,0	100,0	75,0	100,0	-	57,1
К2	-	-	100,0	-	-	-	2,1	-	-	25,0	-	-	-
К3	-	-	-	-	-	100,0	6,1	-	-	-	-	-	42,9
<b>Океания</b>	<b>12,0</b>	<b>12,0</b>	<b>28,0</b>	-	-	<b>48,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	-	<b>100,0</b>
К1	50,0	-	33,3	-	-	16,7	24,0	100,0	-	28,6	28,6	-	24,0
К2	-	33,3	33,3	-	-	33,4	12,0	-	33,3	14,3	14,3	-	12,0
К3	-	12,5	25,0	-	-	62,5	64,0	-	66,7	57,1	57,1	-	64,0

**Библиографический список**

1. Все страны мира. 2001. // Население и общество. – 2001, №58-с.8;
2. Все страны мира. 2003. // Население и общество. – 2003, №74-с.8;
3. Demographic Yearbook 2003 / Fifty Fifth issue. – New York: United Nation – 2006 - p. IX, 1-7; - 42-44, 52-53, 57-69;
4. Рыльский И.В. К вопросу качества статистической информации о населении современного мира // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» №1 (25), март, 2008. - с. 22-26;
5. Энциклопедия стран мира. – М.: Экономика, 2004. – с.1319.

**Bibliographic list**

1. All countries of the world. 2001. // Population and society – 2001, №58, p. 8;
2. All countries of the world. 2003. // Population and society – 2003, №74, p. 8;
3. Demographic Yearbook 2003 / Fifty Fifth issue. – New York: United Nation – 2006, p. IX, 1-7; 42-48, 52-53, 57-69\$
4. Rilsky I. V. To the question of the quality of statistic information about the population of modern world. // Herald of Rostov State Economic University «RINE», №1 (25), March, 2008, p.22-26;
5. Encyclopedia countries of the world. – M.: Economics, 2004 – p. 1319.

*Т.В. Емельянова*

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАТИСТИЧЕСОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

**Аннотация**

В предлагаемой статье рассматриваются на основе системного подхода организационные, правовые, институциональные и информационные аспекты деятельности органов местного самоуправления.

Данный подход позволяет в рамках законодательства РФ представить муниципальные образования в виде сложных социально-экономических систем с вертикальными и горизонтальными связями и определить подходы к формированию информационно-статистических ресурсов этого уровня управления.

### Annotation

In offered clause are considered on the basis of the system approach organizational, legal, институциональные and information aspects of activity of institutions of local government.

The given approach allows to present within the limits of the legislation of the Russian Federation municipal formations in the form of complex social and economic systems with vertical and horizontal communications and to define approaches to formation of information-statistical resources of this level of management.

### Ключевые слова

Муниципальное управление; системный подход; системные исследования; муниципальная статистика; статистическая оценка; статистический учёт; динамика; институты местного самоуправления; статистическая оценка эффективности управления; информационные ресурсы; муниципальная собственность.

### Keywords

Municipal management; the system approach; system researches; municipal statistics; a statistical estimation; the statistical account; dynamics; institutes of local self-management; an estimation of a management efficiency; information resources; the municipal property.

Процесс формирования и совершенствования системы самоуправления в границах отдельных территориальных образований как показала эволюция общества, является объективным и характерным для нынешнего этапа развития многих стран мирового сообщества.

В настоящее время органы местного самоуправления функционируют в большинстве развитых зарубежных стран, хотя нередко имеют различную организационно-правовую основу. В России на сегодняшний день местное самоуправление является одним из важнейших элементов конституционного строя и исповедует демократические принципы государственного устройства.

Согласно Конституции РФ под местным самоуправлением понимается самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью. Данное определение позволяет выделить субъект управления – граждане территориального сообщества, и объект – муниципальная собственность и решение вопросов местного значения, что актуально для

определения границ статистического исследования.

Таким образом, экономической основой местного самоуправления является муниципальная собственность, и именно это положение стало основанием для выделения и законодательного оформления муниципального уровня управления.

Следовательно, органы местного самоуправления – это органы местных самоуправляющихся территориальных сообществ, которые они формируют и перед которыми несут ответственность за реализацию своих полномочий.

Подчеркнем, что органам местного самоуправления принадлежит особое место в демократической системе управления обществом на локальных территориях с учетом исторических и иных местных традиций.

В соответствии с Федеральным Законом №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 6 октября 2003 года к органам местного самоуправления относятся: представительные органы местного самоуправления; иные органы местного самоуправ-



ления, образуемые в соответствии с уставами муниципальных образований.

Наличие выборных органов местного самоуправления, согласно вышеупомянутому Закону, в муниципальных образованиях является обязательным. На основе уставов муниципальных образований рассматриваемые местные органы наделяются собственной компетенцией, которая выражается в управлении муниципальной собственностью, формировании и исполнении местного бюджета, установлении местных налогов и сборов, осуществлении охраны общественного порядка и др.<sup>1</sup>

Исходя из вышеизложенного, считаем целесообразным в основу нашего исследования положить в системный подход как методологическую основу и рассмотреть его составляющие по отношению к системе муниципального управления, в следующей последовательности:

- сущность и формы системных исследований;
- конституционно-правовые основы системы местного самоуправления;
- признаки муниципальных образований;
- составляющие муниципального хозяйства, их взаимосвязи.

Исходя из посыла о том, что муниципальное управление относится к социальному типу управления, считаем целесообразным, взять за основу понимание системного подхода на основе исследований государствоведов. Обобщая ряд высказываний можно отметить, что смысл системного подхода, по мнению ученых-государствоведов, заключается "в системном рассмотрении не-

которых совокупностей элементов и связей между ними"<sup>2</sup>.

При этом следует особо подчеркнуть, что социально-экономическая система – муниципальное образование, и управленческая система – муниципальное управление представляют собой, по нашему мнению, и согласно приведенному определению системы, не сумму произвольно набранных компонентов, а строго соподчиненное внутри себя единство, элементы которого взаимодействуют друг с другом. Следовательно, сущность самой системы в целом и её любого компонента может быть полностью раскрыта лишь в целостной системе понятий, их взаимосвязи и взаимообусловленности.

Так же подчеркнем, что системный подход, положенный в основу настоящего исследования, является базисной составляющей, ибо позволяет в дальнейшем статистически изучить и оценить эффективность как отдельных элементов так и в целом деятельность системы органов муниципальных образований, и тем самым составить основу для современной муниципальной статистики.

Следует обратить внимание на то что, в зависимости от цели системного анализа, разрабатывается инструментарий, в нашем случае – статистический, позволяющий, во-первых, информационно освещать направления деятельности системы управления муниципальными образованиями в процессе их развития и, во-вторых, как отмечено нами выше статистически измерять и оценивать степень эффективности этой деятельности.

Исходя из понимания, что система органов местного самоуправления имеет многогранный характер и в своей деятельности должна учитывать множество влияющих на неё внутренних и

<sup>1</sup> Кутафин О.Е., Фадеев В.И. Муниципальное право Российской Федерации. М.: Юристъ, 1997, с.253.

<sup>2</sup> Проблемы общей теории социалистического государственного управления. М.: Наука, 1981, с.57.

внешних факторов, её исследование включает ряд структурных вариантов, отражающих социально-экономические, правовые, институциональные, организационные и другие стороны, что показано на рис.1.

Конституционно-правовая основа местного самоуправления представляет собой взаимосвязанную систему нормативных правовых актов и правовых норм, регулирующих вопросы организации и деятельности местного самоуправления и его предназначения, как института, в общей системе управления.

Система нормативных правовых актов и норм о местном самоуправлении включает три группы: нормативные правовые акты Федерального значения,

субъектов Российской Федерации и принимаемые в системе местного самоуправления.

Соблюдение принципа соподчинения нормативных правовых актов, регулирующих отношения в системе местного самоуправления является одним из главных условий, обеспечивающих нормальное управление процессом становления и развития института местного самоуправления. Исходя из этого, нормативные акты о местном самоуправлении составляют единый согласованный механизм, слаженно действующий в масштабе всего государства.

Именно такой подход способствует созданию единого правового поля в системе местного самоуправления.

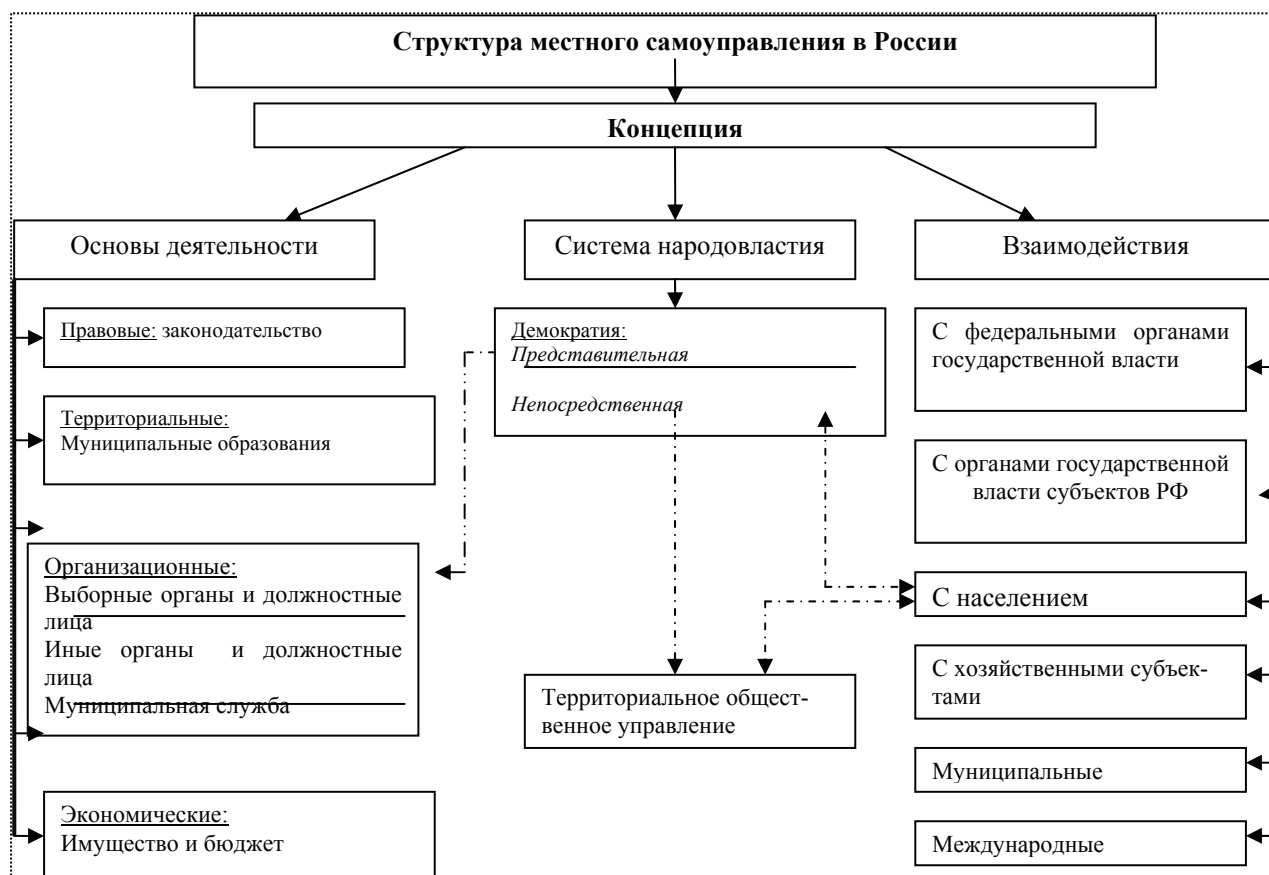


Рис.1 Структура современной системы местного самоуправления в России

До принятия Федерального Закона №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 6 октября 2003 года, муниципальная статистика основывалась на положениях Федерального Закона № 154-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", который не рассматривал её как часть государственной или официальной статистики, и из этого документа следует, что взаимодействие национальной статистической службы и местных органов власти осуществляется на безвозмездной основе в рамках реализации мероприятий Федеральной программы статистических работ.

Однако, это положение, как показала практическая деятельность, не позволяло качественно осуществлять функции местного управления, ибо его эффективность, как показала практика, во многом определяется системой показателей статистического учета на локальном уровне, т.е. системой муниципальных информационных ресурсов.

Действующий Федеральный Закон №131-ФЗ определил как общие правовые, так и территориальные, организационные и экономические принципы организации местного самоуправления в РФ и установил государственные гарантии его реализации. Это позволяет перейти к качественно новым функциям

местных органов власти и упрочить отношения между ними и органами государственной власти.

Законодательство Российской Федерации определяет границы системы, в рамках которой осуществляется управление на муниципальном уровне – муниципальное образование, которое включает ряд компонентов<sup>1</sup>:

(<sup>1</sup> Шуменкова Н.В. Муниципальное управление. М., 2004, с.17)  
 локальную территорию в определенных границах с постоянным населением; осуществление населением данной территории местного самоуправления; наличие выборных и иных органов местного самоуправления; отношения собственности; самостоятельное формирование и исполнение местного бюджета органами местного самоуправления.

Перечисленные компоненты системы муниципального образования играют существенную роль для постановки вопроса о границах объекта статистического исследования - муниципального образования и разработки методических подходов к формированию муниципальных информационно-статистических ресурсов, что отмечено нами выше.

Приведённые выше компоненты муниципального образования, в рамках которого складывается система органов местного самоуправления, можно представить следующим образом, см. рис.2:

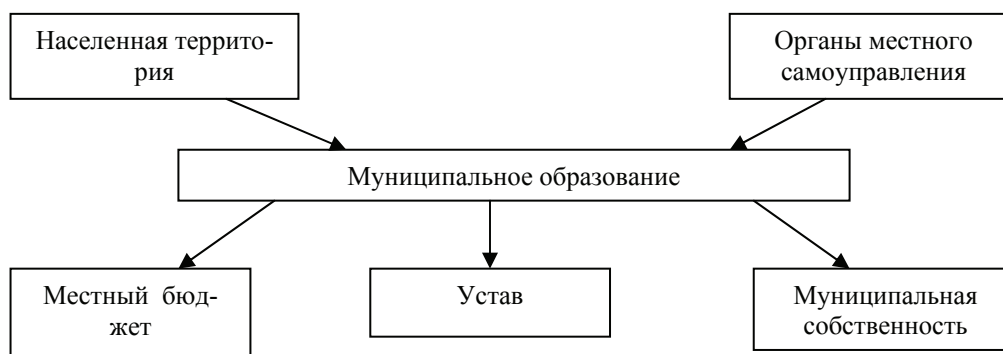


Рис.2. Компоненты муниципального образования

Следует особо подчеркнуть, что муниципальные образования рассматриваются как открытые системы, а именно, как некоторая целостность, состоящая из взаимосвязанных частей, каждая из которых вносит свой вклад в характеристики целого. При этом открытость системы показывает её взаимодействие с внешней средой и необходимость приспособления к её факторам для продолжения своего функционирования

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что само муниципальное образование является многогранной социально-экономической организацией<sup>1</sup>,  
<sup>1</sup> Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, прогресс. М.: Изд-во МГУ, 1995

в которой реализуется специфический вид социального управления – местное

самоуправление, соединяющее, в свою очередь, общественные и государственно-правовые явления.

Говоря о муниципальном образовании, как о социально-экономической организации, мы полностью согласны с Виханским О.С. и Наумовым А.И. в том, что организация – это систематизированное, сознательное объединение действий людей, преследующее достижение определенных целей и её рассмотрение и определение степени эффективности в рамках системного подхода основывается на качественных информационно-статистических ресурсах.

Вышеизложенное позволяет, с точки зрения системного подхода, представить сущностную модель органов местного самоуправления в следующем виде, см. рис.3.

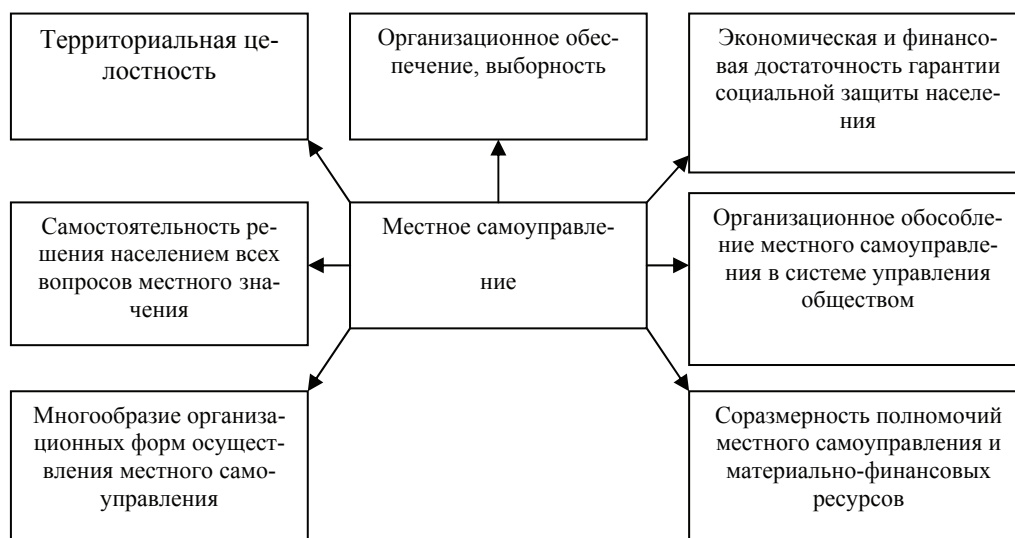


Рис.3. Системно-сущностная модель местного самоуправления

Для нормального функционирования муниципального образования необходимы определенные ресурсы, их основу составляет *муниципальное хозяйство* как совокупность предприятий и учреждений, осуществляющих на территории муниципального образования хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение коллектив-

ных (общественных) потребностей его населения<sup>1</sup>, то есть как совокупность материальных и нематериальных возможностей территории муниципального образования, реализация которых отне-

<sup>1</sup> Воронин А.Г., Лапин В.А., Широков А.Н. Основы управления муниципальным хозяйством. Учебное пособие. – М.: Дело, 1998, с.12

сена к муниципальной компетенции законом РФ.

Таким образом, муниципальное хозяйство складывается в пределах определенных территориальных образований – сельских или городских поселений. В этом плане местное самоуправление можно рассматривать как нижний уровень территориального самоуправления, характеризующий производственные отношения, складывающиеся в процессе реализации местных интересов граждан данного поселения.

Исходя из этого, сущностью муниципального хозяйства являются отношения коллективной собственности, складывающейся внутри территориальной общности, по поводу присвоения земельных и природных ресурсов, объектов видов экономической деятельности в социально-культурной сфере и др.

Двойственная природа местного самоуправления, выраженная в том, что оно несет на себе как признаки государства, так и признаки хозяйствующего субъекта определяет особенности муниципального хозяйства. С точки зрения ведения хозяйственной деятельности, муниципальное хозяйство во многом имеет черты частного хозяйства и выступает на рынке как самостоятельный и равноправный субъект, который самостоятельно распоряжается своими ресурсами, однако их использование должно быть подчинено реализации функций, возложенных на систему органов местного самоуправления. Именно в этом проявляется общественный характер муниципального хозяйства, поскольку жители являются одновременно и заказчиками услуг, оказываемых органами местного самоуправления по их поручению, и коллективным собственником муниципального имущества.

Одновременно органы местного самоуправления выполняют государственные функции, а именно: учет движе-

ния населения, собственности, организация социального обеспечения и др.

Субъекты хозяйственной деятельности, функционирующие на территории муниципального образования, делятся на две основные группы: муниципальные предприятия и учреждения; предприятия и учреждения иных форм собственности.

Соответственно, права органов местного самоуправления и применяемые ими методы управления в отношении указанных групп будут различными, что должно находить своё отражение в информационном обеспечении управленческой деятельности.

Важно отметить, что в отношении муниципальных предприятий органы местного самоуправления выступают и в роли собственника с точки зрения организации их деятельности и пользования результатами их деятельности, и одновременно – как власть, поскольку в отношении общеобязательных норм и правил, принимаемых органами местного самоуправления в пределах их компетенции, все предприятия, в том числе муниципальные, равны.

Указанное обстоятельство характеризует сложность управленческой деятельности органов местного самоуправления, поскольку они выступают и как субъект хозяйственной деятельности, и как субъект, наделенный правом регулировать эту деятельность на своей территории.

Отмеченные обстоятельства диктуют и определенные сложности формирования информационных ресурсов муниципальных образований, при этом следует учесть необходимость отражения в них специфических местных условий тех или иных поселенческих образований.

Конкретизируя вышеприведенное положение о ресурсах муниципальных образований, отнесем к ним: материальные, человеческие, правовые, природные, финансовые, организационные.

Следует отметить, что в муниципальном образовании сформировалось четыре взаимообусловленных вида собственности, что обуславливает специфику муниципальных информационно-статистических ресурсов. К ним относятся:

- *муниципальная собственность;*
- *частная собственность юридических лиц;*
- *частная собственность физических лиц;*
- *корпоративную собственность сообщества.*

Разнообразие видов ресурсов муниципальных образований свидетельствует о том, что их статистический учет, анализ и оценивание не будет давать объективную картину состояния и динамики муниципального хозяйства без учета конкретных условий его жизнедеятельности, ибо рассматриваемые территориальные образования обладают различными наборами муниципальных ресурсов. Однако реализация декларированного в статистической методологии принципа единства учета и обработки информации на разных уровнях экономики – от федерального до муниципального – диктует необходимость выработки единых подходов к формированию и развитию информационно-статистических ресурсов муниципальных образований, которые необходимо дополнить учетом особенностей функционирования муниципальных образо-

ваний с точки зрения деления их на городские и поселковые, с одной стороны, и с другой – с точки зрения учета их специфики в региональном разрезе.

#### **Библиографический список**

1. Кутафин О.Е., Фадеев В.И. Муниципальное право Российской Федерации. М.: Юристъ, 1997, с.253.
2. Проблемы общей теории социалистического государственного управления. М.: Наука, 1981, с.57.
3. Шуменкова Н.В. Муниципальное управление. М., 2004, с.17
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, прогресс. М.: Изд-во МГУ, 1995
5. Воронин А.Г., Лапин В.А., Широков А.Н. Основы управления муниципальным хозяйством. Учебное пособие. – М.: Дело, 1998

#### **Bibliographic list**

1. Kutafin O.E. Municipal law of Russian Federation 1997, p.253
2. The problem of common theory of the social state management., 1987, p.17
3. Shumenkova N.V. Municipal law M., 2004, p.17
4. Vihanskiy O.S., Naumov A.I. Management: person, strategy, organization, progress, 1995.
5. Voronin A.G., Lapin V.A., Shirokov A.N. the basis of management of municipal property, 1998, p.12

*А.В. Вушкан*

### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТИПА ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕТЕРМИНАНТ ВЫБОРА ПРЕКРАЩЕНИЯ ИЛИ ПРОДОЛЖЕНИЯ РАБОТЫ ПОСЛЕ ВЫХОДА НА ПЕНСИЮ**

#### **Аннотация**

В статье исследуется отражение социально-экономических изменений в обществе на вероятность активной трудовой деятельности после выхода на пенсию для людей пенсионного возраста.

Данный анализ основывается на первой волне выборочного обследования «Ро-

дители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе».

В наш анализ были включены лица, которые, оформив трудовую (или государственную) пенсию по старости (или возрасту), продолжали работать.

Исходя из данной цели анализировался период времени - интервал от момента официального оформления пенсии (выход на пенсию) до момента фактического прекращения работы или до окончания наблюдения.

#### Annotation

The possibility to work after retiring for people of a pension age in the context of the reflection of social and economic changes is investigated in the article.

The given analysis is based on the first wave of selective inspection "Parents and children, men and women in a family and a society".

Our analysis concerns the persons who having issued their labour (or state) old-age pension (or the state one), continued to work.

Following this aim the period of time – an interval from the moment of official registration of pension (retiring) till the moment of actual cessation of work or before finish of supervision was analyzed.

#### Ключевые слова

Пенсионеры, работающие пенсионеры, неработающие пенсионеры, пенсия, выход на пенсию, логистическая регрессия, логит-модель, пробит-модель.

#### Key words

Pensioners, working pensioners, idle pensioners, pension, retiring, logistical regress, a logit-model, a probit-model.

Что влияет на решение пенсионера о продолжении работы после оформления пенсии? Для ответа на этот вопрос необходимо оценить различия в характеристиках, определяющих социально-демографический, профессиональный профиль людей, выходящих на пенсию и влияющих на его решение о продолжении работы. Адекватным эконометрическим инструментом решения такой задачи представляется логистическая модель.

Логистическая регрессия позволяет предсказывать наличие или отсутствие исследуемой характеристики (в нашем случае продолжение работы после пенсии или нет) в зависимости от набора факторов, влияющих на выбор модели поведения пенсионера.

Классическая линейная регрессия не налагает ограничений на вид зависимой переменной. В то же время существует большой класс задач, в которых

нам необходимо наложить определенные ограничения на моделируемую переменную. Наиболее часто речь идет о том, что моделируемая переменная имеет не непрерывную, а дискретную природу. Например, экономически активный индивид может находиться в одном из двух состояний: занят экономической деятельностью или нет (безработный); или неработающий пенсионер – работающий пенсионер. Такая модель, когда зависимая переменная может принимать два значения (0 или 1), называется моделью бинарного отклика и относится к классу моделей качественного выбора.

Пусть имеются данные наблюдений двоичной переменной  $y$ . Предположим, что существует ненаблюдаемая или латентная переменная  $y^*$ , изменяющаяся от  $-\infty$  до  $+\infty$ , которая порождает наблюдаемую зависимую переменную  $y$ . Таким образом,  $y^*$  имеет большие значения при  $y=1$  и соответственно

меньшие при  $y=0$ .

Понятие латентной (скрытой) переменной – основное в подходе к определению модели бинарного отклика.

Так, рассматриваемые в анализе пенсионеры могут находиться в одном из двух состояний: неработающий пенсионер – работающий пенсионер. Добавим, что при этом один пенсионер может быть близок к решению оставить работу и заняться поиском новой, более подходящей; другой может быть полностью удовлетворен своим местом работы; третий решает оставить работу и уйти на заслуженный отдых. Во всех этих случаях наблюдаемое  $y = 1$ . Идея скрытой переменной состоит в том, что существует ряд факторов, порождающих наблюдаемое состояние. Невозможно непосредственно наблюдать  $y^*$ , но изменение этой переменной – результат таких изменений, которые можно наблюдать.

Предположим, что латентная переменная  $y^*$  линейно зависит от вектора наблюдаемых переменных  $x$ :

$$y_i^* = x_i \beta + \varepsilon_i \quad (1)$$

Латентная переменная  $y^*$  связана с наблюдаемой бинарной переменной  $y$  следующей системой:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{если } y_i^* > \tau \\ 0 & \text{если } y_i^* \leq \tau \end{cases}, \quad (2)$$

где  $\tau$  - это некоторое пороговое значение.

Таким образом,  $y=0$ , если  $y^*$  меньше или равно некоторому пороговому значению  $\tau$ , если же  $y^*$  превышает это значение, то  $y=1$ . Не нарушая общности, можно считать, что  $\tau=0$ .

Однако, так как зависимая переменная не наблюдаема, то модель не может быть оценена методом наимень-

ших квадратов. В этом случае вместо МНК используют метод максимального правдоподобия, который требует предположения о распределении ошибок. Наиболее часто выбирают между нормальным и логистическим распределением. Если выбирается нормальное распределение, то модель называется пробит-моделью, если логистическое, то логит-моделью. Как и в линейной регрессионной модели, предполагается, что  $E(\varepsilon|x)=0$ .

Так как  $y^*$  не наблюдаема, то нельзя оценить дисперсию ошибок, поэтому для пробит-модели исходят из предположения, что  $\text{Var}(\varepsilon|x)=1$ , а для логит-модели, что  $\text{Var}(\varepsilon|x)=\pi^2/3 \approx 3,29$ . Выбранное точное значение произвольно в том смысле, что оно не определяется по имеющимся данным: оно выбрано таким образом, чтобы получить простейшее выражение для функции распределения  $\varepsilon$ . В результате этих предположений имеем функцию плотности вероятности следующего вида:

$$\phi(\varepsilon) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{\varepsilon^2}{2}\right) \quad \text{– для нормального закона}$$

го закона

$$\lambda(\varepsilon) = \frac{\exp(\varepsilon)}{[1 + \exp(\varepsilon)]^2} \quad \text{– для логистического закона}$$

го закона

и функции распределения:

$$\Phi(\varepsilon) = \int_{-\infty}^{\varepsilon} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{t^2}{2}\right) dt \quad \text{– для нормального закона}$$

мального закона

$$\Lambda(\varepsilon) = \frac{\exp(\varepsilon)}{1 + \exp(\varepsilon)} \quad \text{– для логистического закона}$$

го закона

Такое распределение называется стандартным нормальным и стандартным логистическим распределением соответственно.

Если взять логистическое распре-



деление с единичной дисперсией, то такая функция распределения будет практически тождественной функции распределения для нормального закона. Такое логистическое распределение называется стандартизированным (а не стандартным). Однако функция распределения и функция плотности вероятности в этом случае записываются более сложно:

$$\lambda^s(\varepsilon) = \frac{\gamma \exp(\gamma\varepsilon)}{[1 + \exp(\gamma\varepsilon)]^2}, \quad (3)$$

$$\Lambda^s(\varepsilon) = \frac{\exp(\gamma\varepsilon)}{1 + \exp(\gamma\varepsilon)}, \quad (4)$$

где  $\gamma = \pi/\sqrt{3}$

Так как для стандартного логистического распределения выражение тривиальнее, то, как правило, для логит-модели используют именно его.

Имея конкретную форму распределения  $\varepsilon$ , можно вычислить вероятность того, что  $y = 1$  при некоторых заданных значениях вектора  $x$ .

Так как нормальное и логистическое распределение симметричны, то легко получить следующее выражение:

$$\Pr(y = 1 | x) = \Pr(\varepsilon \leq \beta x | x) = F(\beta x), \quad (5)$$

где  $F$  для логит-модели – это логистическая функция распределения  $\Lambda$ , а для пробит-модели – функция распределения нормального закона  $\Phi$ .

Рассмотрим логит-модель для случая одной независимой переменной:

$$\Pr(y = 1 | x) = \Lambda(\alpha + \beta x). \quad (6)$$

При увеличении значения  $x$  на

единицу аргумент функции  $\Lambda$  растет на  $\beta$  единиц.

Для оценки моделей бинарного отклика используется метод максимального правдоподобия.

Для определения уравнения правдоподобия введем  $P$  как вероятность наблюдать какое-либо значение  $y$ :

$$P_i = \begin{cases} \Pr(y_i = 1 | x_i), & \text{если мы наблюдаем } y_i = 1 \\ 1 - \Pr(y_i = 1 | x_i), & \text{если мы наблюдаем } y_i = 0 \end{cases} \quad (7)$$

Если наблюдения независимы, уравнение правдоподобия будет:

$$L(\beta | y, X) = \prod_{i=1}^N p_i$$

Или, раскрывая (7):

$$L(\beta | y, X) = \prod_{y=1} \Pr(y_i = 1 | x_i) \prod_{y=0} [1 - \Pr(y_i = 1 | x_i)]$$

где индекс показывает, какой результат брать для умножения: тот, где  $y=1$  или  $y=0$  соответственно.

Используя уравнение (5) и (6), получим:

$$L(\beta | y, X) = \prod_{y=1} F(x_i \beta) \prod_{y=0} [1 - F(x_i \beta)]$$

Логарифмируя, мы получаем логарифмическое уравнение правдоподобия:

$$\ln L(\beta | y, X) = \sum_{y=1} \ln F(x_i \beta) + \sum_{y=0} \ln [1 - F(x_i \beta)] \quad (8)$$

Желательные свойства для МП-оценок - состоятельность, нормальность и эффективность - асимптотичны. Это значит, что эти свойства выполняются, когда размер выборки приближается к бесконечности.

Логистическая модель определяет

вероятность для пенсионера работать или нет  $P(y_i = 1)$  следующим образом:

$$P(y_i = 1 | x_i) = \frac{\exp(\beta_0 + x_{ik}\beta_k)}{1 + \exp(\beta_0 + x_{ik}\beta_k)}, \quad (9)$$

где  $P(y_i = 1 | x_i)$  есть вероятность того, что в домохозяйстве  $i$  присутствует пенсионер при условии наличия некоторых экзогенных характеристик, и где  $y_i = 1$  - признак трудовой деятельности;  $y_i = 0$ , если пенсионер не работает;  $x_{ik} = k$  - объясняющая переменная вероятности для пенсионера  $i$  работать, и  $\beta_k$  - параметр оценки, ассоциируемый с  $x_k$ .

Значимость индивидуальных переменных определяется с помощью статистики хи-квадрат Вальда, которая представляет собой квадрат отношения оцененного коэффициента регрессии к оценке его стандартной ошибки.

Для оценки качества модели используются два аналога  $R^2$  для линейной регрессии: *pseudo*  $R^2$  и *McFadden*  $R^2$ .

Пусть  $\ln L_1$  равен максимуму логарифмической функции правдоподобия для нашей модели, а  $\ln L_0$  равен максимуму логарифмической функции правдоподобия для модели, в которой все параметры, за исключением свободного члена, равны нулю. Очевидно, что  $\ln L_1 \geq \ln L_0$ . Чем больше различаются их значения, тем лучше наша модель. Именно на этом факте строятся оба показателя.

$$pseudo R^2 = 1 - \frac{1}{1 + \frac{2(\ln L_1 - \ln L_0)}{N}} \quad (10)$$

$$McFadden R^2 = 1 - \frac{\ln L_1}{\ln L_0}, \quad (11)$$

где  $N$  - число наблюдений,

$L_0$  - значение функции правдоподобия для модели, включающей только свободный член;

$L_1$  - значение функции правдоподобия для модели, включающей все переменные

Меру, предложенную Макфадденом, также часто называют индексом отношения правдоподобия (*likelihood ratio index*).

Для оценки качества подгонки модели используется также отношение максимального правдоподобия. Мерой правдоподобия служит отрицательное удвоенное значение логарифма этой функции ( $-2LL$ ). В качестве начального значения ( $-2LL$ ) применяется значение, которое получается в регрессионной модели, содержащей только константы. Для того чтобы вычислить значение  $\ln L_0$ , необязательно оценивать логит- или пробит-модель со всеми параметрами, кроме свободного члена, равными нулю. В этом случае модель можно записать в следующем виде:

$$\Pr(y = 1 | x) = p,$$

где  $p$  - это константа, принадлежащая сегменту  $[0, 1]$ .

Оценкой максимального правдоподобия для  $p$  будет:

$$\hat{p} = \frac{N_1}{N}, \quad где \quad N_1 = \sum_i y_i$$

Тогда значение логарифма правдоподобия можно вычислить следующим способом:

$$\begin{aligned} \ln L_0 &= \sum_{i=1}^N y_i \ln(N_1 / N) + \sum_{i=1}^N (1 - y_i) \ln(1 - N_1 / N) = \\ &= N_1 \ln(N_1 / N) + (N - N_1) \ln(1 - N_1 / N) \end{aligned} \quad (12)$$

Кроме того, для оценки качества модели можно сравнить долю правиль-

ных и неправильных предсказаний, сделанных по построенной модели.

Интерпретацию результатов логистической регрессии удобно проводить в терминах коэффициента отношения шансов (odds ratio), который показывает, насколько больше (или меньше) частота случаев продолжения трудовой деятельности (или непродолжения) в каждой категории социально-экономической переменной по отношению к контрольной категории (свободному члену уравнения).

Для его расчета определяется отношение вероятностей двух событий, которое называется шансом (odds):

$$odds(Y = 1) = \frac{P(Y = 1)}{P(Y = 0)} = \exp(\beta_0 + \beta_1 X). \quad (13)$$

Из полученной формулы видно, что логарифм коэффициента соотношения вероятностей представляет собой линейную функцию переменной  $X$ . Основным интересом представляет собой коэффициент при  $X$ , который дает оценку условной вероятности для пенсионера продолжать трудовую деятельность в зависимости от других характеристик.

Детерминантами, влияющими на продолжительность работы после пенсии, риск ее прекращения, являются переменные, отражающие социально-демографический и профессиональный статус работающих пенсионеров. На решение пенсионера о продолжении трудовой деятельности и сроке работы в наибольшей степени, на наш взгляд, влияет семейное положение, структура домохозяйства, уровень дохода домохозяйства.

Совершенно четкой представляется закономерность, согласно которой, чем крупнее населенный пункт, где живет пенсионер, тем выше вероятность для него работать после пенсии.

Чем выше уровень образования у пенсионера, тем значительно больше шансы продолжать работу.

Плохое состояние здоровья – определяющий фактор прекращения работы после пенсии.

Поясним метод на простом примере. Пусть  $Y$  – переменная, принимающая значение 1, если в домохозяйстве есть работающий пенсионер, и нулю, если пенсионер не работает. Пусть  $X$  – переменная, принимающая значение, равное единице, если это домохозяйство одинокого пенсионера, и равное нулю – для других случаев.

Шансы продолжать работу после выхода на пенсию для одиноких есть  $\exp(\beta_0 + \beta_1 X)$ , а для домохозяйств другого состава –  $\exp(\beta_0)$ . Тогда отношение шансов выражается следующей формулой, поясняющей смысл коэффициента  $\beta_1$ :

$$odds \quad ratio \quad или \quad OR = \frac{odds(Y = 1|X = 1)}{odds(Y = 1|X = 0)} = \frac{\exp(\beta_0 + \beta_1)}{\exp(\beta_0)} = \exp(\beta_1). \quad (14)$$

Отношение шансов  $OR = 1$  указывает на отсутствие различий между сравниваемыми группами (работающими пенсионерами и неработающими). Если  $OR > 1$ , то шансы для одиноких пенсионеров работать выше, чем для пенсионеров, проживающих в домохозяйствах иного типа (домохозяйства пенсионеров, домохозяйства сложного состава). Если  $OR < 1$ , то шансы работать для одиноких пенсионеров ниже, чем для пенсионеров, проживающих в домохозяйствах сложного состава (домохозяйства, имеющие в своем составе как пенсионеров, так и непенсионеров). В случае, если переменная  $X$  имеет непрерывный характер, экспонента коэффициента показывает, как изменится указанное

соотношение при увеличении на единицу величины фактора  $X$ . Таким же образом интерпретируется модель со многими факторами.

#### **Библиографический список**

- 1.Александрова Е.Н. Ключевые проблемы развития социальной сферы России: организационно-экономический аспект // Финансы и кредит, 2007. - №28. - с.67-75.
- 2.Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность. Коллективная монография / Рук. Л.Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. - М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005.- 348 с.
- 3.Новый энциклопедический словарь. - М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002. - 1456 с.
- 4.Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т.М. Малевой; Независимый институт социальной политики. - М.: НИСП, 2007. - 432 с.
- 5.Скребенков Н.Н. Современное состояние системы пенсионного обеспечения в России // Власть, 2007. - №9. - с.30-32.
- 6.Abbring J.H., van den Berg G.J. The unobserved heterogeneity distribution in duration analysis, working paper. 2003.
- 7.Blossfeld H.P., Hamerle A., Mayer K.U. Event history analysis. - Hillsdale, New

Jersey: Lawrence Erlbaum, 1989.

#### **Bibliographic list**

- 1.Aleksandrova E.N. A Key Problem of Development the Social Sphere of Russia: Organizational and Economic Aspect // Finance and Credit, 2007. - № 28. - p.67-75.
- 2.Profits and Social Services: Non-equality, Vulnerability, Poverty. The Collective Monography / L.N. Ovcharova; Independent Institute of Social Policy. - M.: Izd. Dom GU VSHE, 2005.- 348 p.
- 3.The New Encyclopedic Dictionary. - M.: RIPOL CLASSIC 2002. - 1456 p.
- 4.Survey on Social Policy in Russia. The Beginning of the 2000 th. / Ed. by T.M. Malevoy; Independent Institute of Social Policy. - M.: NISP, 2007. - 432 p.
- 5.Skrebenkov N.N. Modern Condition of a System of Provision of Pensions in Russia // Authority, 2007. - № 9. - p.30-32.
- 6.Аббринг Ж.Г., Берг Ж.Ж. Ненаблюдаемое распределение разнородности в пролонгированном анализе, рабочий доклад. 2003.
- 7.Блоссфилд Г.П., Хамерл А., Мэйер К.У. Случайный анализ истории. - Хиллсдейл, Нью-Джерси: Лоуренс Эрлбаум, 1989.

*Т. В. Торопова*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ АБСОЛЮТНОГО И ОТНОСИТЕЛЬНОГО ДОХОДА НА СУБЪЕКТИВНУЮ ОЦЕНКУ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ЛИЧНОСТИ**

#### **Аннотация**

Мы показываем, что регрессионные уравнения могут использоваться для проверки утверждения о том, что благосостояние частично зависит от сопоставлений положения респондента с положением своих коллег, друзей, соседей и пр. Кроме того, мы утверждаем, что оценки субъективного благосостояния значимы и могут быть предметом статистического анализа.

#### **Annotation**

We show that regression equations can be used to test the claim that well-being depends partly on comparisons (against, for instance, what one has relative to some reference

level). Besides we argue that subjective well-being numbers are meaningful and amenable to statistical analysis.

### Ключевые слова

Субъективное благосостояние, счастье, абсолютный доход, относительный доход.

### Key words

Subjective well-being, happiness, absolute income, comparative income.

В последнем Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию РФ говорилось о том, что «все усилия государства должны быть направлены на повышение благосостояния граждан», являющегося не только характеристикой развития общества, но и объективно необходимым условием его развития. В связи с этим актуальными становятся исследования, посвященные проблемам определения уровня благосостояния, выявления его закономерностей.

Измерение и анализ благосостояния важны для познавательных целей

(чтобы иметь представление о ситуации), для аналитических целей (чтобы понять факторы, определяющие эту ситуацию), для целей разработки экономической политики (чтобы разрабатывать наиболее подходящие для решения этих проблем меры) и для контроля и оценки (чтобы оценивать эффективность проводимых мер и определять, меняется ли ситуация).

Существуют различные определения и концепции благосостояния, отражающие последовательные стадии взаимодействия человека с располагаемыми потребителскими благами. Самой интересной, на наш взгляд, является концепция субъективного благосостояния, отражающая тот факт, что каждый человек сам интуитивно представляет себе, насколько хороша или плоха его собственная жизнь. Профессор Роттердамского университета Рут Винховен утверждает, что самым простым и эффективным способом измерения сте-

пени удовлетворенности индивида своей жизнью является проведение репрезентативных опросов населения, главная идея которых заключается в том, что, только непосредственно опрашивая индивида, можно получить информацию о его восприятии собственного благосостояния и использовать её в дальнейшем для построения моделей субъективного благосостояния.

К сожалению, в нашей стране нет общедоступных обследований, проводимых с целью изучения субъективного благосостояния. В связи с этим мы вынуждены сосредоточиться на более узкой идее «субъективного экономического благосостояния» или «субъективной бедности».

Источником первичных данных для анализа и моделирования является мультидисциплинарное обследование GGS (Generations and Gender Survey), координируемое Европейской Экономической Комиссией Организации Объединенных Наций (UNECE) и посвященное изучению различных аспектов жизни родителей и детей, мужчин и женщин в семье и обществе. Данные о субъективном экономическом благосостоянии представляются в форме ответов на следующий вопрос: «Если говорить о совокупном доходе Вашего домохозяйства, насколько легко у вас получается сводить концы с концами: с большим трудом, с трудом, с некоторыми усилиями, довольно легко, легко или очень легко?».

Ответы респондентов закодированы цифрами от одного до шести в соответствии с выделенными градациями,

где «1» соответствует категории «с большим трудом», а «6» - категории «очень легко». При этом в связи с малой представительностью в исходной выборке последних трех категорий «довольно легко», «легко» и «очень легко» объединим их в одну категорию «легко».

Мы полагаем, что понятие благосостояния респонденты теснее всего связывают с уровнем дохода. При этом возникает вопрос, какой доход сильнее влияет на уровень удовлетворенности индивида своей жизнью или отдельными её аспектами: абсолютный или относительный.

Под абсолютным доходом  $y$  будем понимать ежемесячный среднедушевой доход домохозяйства; под относительным  $y_o$  - положение домохозяйства в системе распределения доходов.

Таким образом, можно использовать следующие спецификации функции полезности (благосостояния):

$$u = f(y, X),$$

$$u = f(y_o, X),$$

где  $u$  - уровень субъективного благосостояния,  $X$  - набор неденежных факторов субъективного благосостояния.

Гипотеза относительного дохода была предложена Дж. Дьюзенберри [1] и подтверждается многочисленными научными исследованиями.

Профессор университета штата Пенсильвания Гленн Файрбо и аспирантка Гарварда Лора Так исследовали данные американских социологических опросов, проводившихся с 1972 по 2002 год, с целью выяснения ответа на вопрос: «Что является ключевым в понятии счастья: то, что можно купить за деньги (абсолютный эффект) или же сравнение своих доходов с доходами других (относительный эффект)?» Ученые пришли к выводу, что в определении счастья для человека важны как абсолютный, так и относительный эффек-

ты, но последний играет большую роль: чем человек богаче по сравнению со своими ровесниками, тем он счастливее себя чувствует.

В одном из недавних американских опросов респондентам были предложены следующие ситуационные модели на выбор. В первом случае: вы живете в обществе, где средний уровень дохода составляет \$ 100 тыс. в год, а вы зарабатываете \$ 125 тыс. Во втором случае: средний доход составляет \$ 200 тыс., но вы зарабатываете \$ 175 тыс. в год. Причем было особо подчеркнуто, что покупательная способность доллара в обоих случаях одинакова.

Любопытно, что большинство опрошенных выбрали первую модель, хотя, выбрав вторую, имели бы на \$ 50 тыс. в год больше. Таким образом, из данного исследования также можно сделать вывод, что важна не абсолютная величина дохода, а возможность индивидов принимать достойное или привилегированное участие в общественной жизни.

Если все доходы, например, удвоятся, то положение домохозяйства в распределении дохода не изменится и оно будет потреблять ту же долю дохода, то есть средняя склонность к потреблению останется той же, следовательно, не изменится и уровень субъективного благосостояния.

Относительный доход домохозяйства представляет собой отношение его абсолютного дохода  $y$  к «сравнительному доходу»  $y^*$  [3], в качестве которого могут выступать, например, доходы домохозяйств, подобных данному (того же состава, размера, типа поселения и т.д.) [4, 5] или доходы данного домохозяйства в прошлом.

Переменная дохода, которую мы используем, – это ежемесячный среднедушевой доход домохозяйства, дефлированный по региональному прожиточному минимуму, поскольку номинальные доходы необходимо привести к со-

измеримому виду с учетом разницы в ценах в разных регионах страны. Чем больше различий внутри страны и чем она крупнее, тем важнее региональные корректировки (к различиям относятся: степень интеграции города и села, удаленность территорий и т. д.).

Если использовать абсолютный доход  $y$  (ежемесячный среднедушевой доход домохозяйства) в качестве един-

ственной объясняющей переменной в регрессии, где значения зависимой переменной формируются исходя из ответов на вопрос о том, насколько легко респонденту сводить концы с концами, тогда с помощью логистической регрессионной модели получим значимый коэффициент регрессии, меньший, чем 0,000 (табл. 1).

Таблица 1. *Оценки параметров логистической регрессионной модели (зависимая переменная – субъективное экономическое благосостояние)*<sup>1</sup>

<sup>1</sup>(Все расчеты проводились по данным выборочного наблюдения GGS (Generations and Gender Survey).

	Коэффициент	Стандартная ошибка	Статистика Вальда	Уровень значимости
Абсолютный доход	0,000	0,000	1477,069	0,000
Константа				
с большим трудом	-0,133	0,034	15,624	0,000
с трудом	1,215	0,034	1250,340	0,000
с некоторыми усилиями	3,519	0,052	4584,350	0,000

Если строить аналогичную модель, где в качестве факторного признака будет выступать относительный доход  $y_o$  (ежемесячный среднедушевой доход домохозяйства, дефлированный по ре-

гиональному прожиточному минимуму), то получим значимый коэффициент регрессии 1,676 со стандартной ошибкой 0,035 (табл. 2).

Таблица 2. *Оценки параметров логистической регрессионной модели (зависимая переменная – субъективное экономическое благосостояние)*

	Коэффициент	Стандартная ошибка	Статистика Вальда	Уровень значимости
Относительный доход	1,676	0,035	2256,078	0,000
Константа				
с большим трудом	11,736	0,270	1891,603	0,000
с трудом	13,171	0,276	2283,051	0,000
с некоторыми усилиями	15,496	0,288	2898,890	0,000

Исходя из результатов, представленных в таблицах 1 и 2, можно сделать вывод о том, что абсолютный доход оказывает статистически значимое влияние на уровень субъективного благосостояния, но оно очень мало по сравнению с аналогичным влиянием относительного дохода.

Кроме того проведенный анализ показывает, что только лишь доходы не могут в полной мере объяснить изменение субъективного экономического благосостояния: индекс отношения правдо-

подобия для построенных моделей не превышает 0,09. Очевидно, что существуют другие факторы, меняющее восприятие домохозяйствами своего экономического благосостояния. В таблице 3 приведены результаты моделирования субъективного благосостояния с помощью модели логистической регрессии, где в качестве факторов, наряду с относительным доходом домохозяйства, учитываются и неденежные характеристики.

Таблица 3. *Результаты регрессионного анализа по оценке субъективного экономического благосостояния (зависимая переменная – «Насколько легко Вы сводите концы с концами»)*

Переменные	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	Статистика Вальда	Уровень значимости p
Относительный доход	1,618	0,041	1686,425	0,000
Число членов домохозяйства, нуждающихся в уходе	-0,172	0,067	6,686	0,010
<b>Тип поселения:</b>				
областной центр	0,155	0,052	8,992	0,003
город	-0,083	0,053	2,442	0,118
ПГТ	0,070	0,088	0,625	0,429
СНП	base			
<b>Размер домохозяйства:</b>				
свыше 4-х человек	-0,152	0,118	1,660	0,198
4 человека	-0,536	0,086	38,934	0,000
3 человека	-0,378	0,072	27,5	0,000
2 человека	-0,100	0,075	1,781	0,182
1 человек	base			
<b>Тип домохозяйства «по родству»:</b>				
одиноким респондент	base			
одиноким респондент с несовершеннолетними детьми	0,598	0,126	22,380	0,000
респондент + партнер	0,662	0,112	35,140	0,000
респондент + партнер + несовершеннолетние дети	0,959	0,109	76,972	0,000
остальные	0,715	0,105	46,236	0,000
<b>Тип домохозяйства «по занятости»:</b>				
Пенсионеры + несамодеятельные члены	-0,239	0,121	3,889	0,049
Хотя бы 1 член домохозяйства работает за заработную плату	-0,166	0,047	12,369	0,000
Все члены домохозяйства – несамодеятельны	0,219	0,126	3,001	0,083



Продолжение таблицы 3

Все члены домохозяйства – непенсионеры, работающие за плату или получающие доходы от собственной деятельности или работающие на семейном предприятии без оплаты труда	Base			
<b>Пол респондента:</b>				
женский	-0,138	0,040	11,995	0,001
мужской	base			
<b>Образование респондента:</b>				
профессиональные курсы	base			
начальное/ среднее профессиональное	0,133	0,071	3,466	0,063
высшее/ послевузовское	0,312	0,079	15,422	0,000
другое	0,149	0,076	3,822	0,051
<b>Удовлетворенность жильем:</b>				
полностью не удовлетворен	-1,151	0,094	149,768	0,000
Не удовлетворен	-0,886	0,085	109,849	0,000
скорее не удовлетворен	-0,701	0,064	118,711	0,000
скорее удовлетворен	-0,439	0,051	72,736	0,000
удовлетворен	-0,307	0,056	29,850	0,000
полностью удовлетворен	base			
<b>Константа:</b>				
с большим трудом	11,702	0,344	1159,56	0,000
с трудом	13,208	0,348	1436,352	0,000
с некоторыми усилиями	15,618	0,359	1894,949	0,000

В таблице 3 каждому количественному признаку, а также каждой категории номинального факторного признака, за исключением категорий, выбранных в качестве базы сравнения, поставлена в соответствие оценка коэффициента регрессии, по знаку которого можно судить о направлении связи между соответствующей независимой переменной и вероятностью выбора более высокой градации результирующего признака. Так, например, более высокая удовлетворенность жильём обеспечивает более высокий уровень субъективного благосостояния. Этому же способствует более высокий уровень образования членов домохозяйства.

К снижению вероятности выбора более высокой градации субъективного благосостояния приводят: увеличение числа членов домохозяйства, нуждающихся в уходе, проживание в городе (по сравнению с селом), увеличение размера домохозяйства (по сравнению с до-

мохозяйствами, состоящими из одного человека).

Интересным представляется результат, состоящий в том, что домохозяйства, все члены которого являются экономически неактивными (безработные, учащиеся школ, ПТУ, колледжей, техникумов, вузов, находящиеся в отпуске по беременности, родам и уходу за ребенком, домохозяйки), сообщают в среднем о более высоком уровне благосостояния, чем домохозяйства, все члены которого работают за плату или получают доход от собственной деятельности. Это можно объяснить существенными внутрисемейными трансфертами: например, родители материально обеспечивают своего ребенка-студента, живущего отдельно и, следовательно, участвующего в опросах как отдельное домохозяйство.

В заключение следует отметить, что субъективное благосостояние всё больше становится объектом экономи-

ко-математических исследований. В научной практике закрепился достаточно простой (с помощью регрессионных моделей) способ оценки удовлетворенности индивида или домохозяйства своей жизнью в целом или отдельными ее аспектами: работой, здоровьем, отношениями в семье и пр., являющийся альтернативой традиционно используемым подходам. Это зачастую упрощает процедуру расчета, минимизирует необходимый набор данных, а также делает процедуру выявления уровня благосостояния отдельного домохозяйства более демократичной.

#### **Библиографический список**

1. Duesenberry J. S. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1974.
2. Andrew E. Clark, Andrew J. Oswald. *A simple statistical method for measuring how life events affect happiness*. 2002.
3. Van Praag B., Kapteyn A. *Further Evidence on the Individual Welfare Function of Income: An Empirical Investigation in the Netherlands*. *European Economic Review*. Vol. 4. 1973.
4. Hagenaars A. J. *The Perception of Poverty*. Amsterdam: North-Holland. 1986.

*А.А. Трезубова*

### **СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СПРОСА НА МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ**

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются возможности использования добровольного медицинского страхования как одного из инструментов защиты интересов населения в области охраны здоровья в РФ. Наиболее популярно в настоящее время коллективное добровольное медицинское страхование, включаемое работодателями в социальный пакет для своих сотрудников. В перспективе основными покупателями полисов ДМС должны быть именно индивиды, что практикуется за рубежом. Для продвижения ДМС на страховом рынке среди населения важно выявить основные характеристики населения, заинтересованного в приобретении таких полисов. Можно предположить существование взаимосвязи между спросом населения на медицинские услуги и спросом на услуги ДМС. Выделив основные детерминанты спроса населения на медицинские услуги, можно определить наиболее вероятную группу потребителей услуг добровольного медицинского страхования в РФ. В статье приведены основные результаты статистического моделирования потребительского поведения населения на рынке медицинских услуг для всего населения и отдельно работающего населения по данным РМЭЗ за 2005 год, сделаны выводы.

#### **Annotation**

Voluntary health insurance is one method protection of population's health. Voluntary health insurance is an insurance policy that is covered by individuals or their employers. Nowadays collective voluntary health insurance is more popular in Russian Federation. Voluntary health insurance is included in employees' social package. In store main customers of voluntary health insurance policy must be individuals. That's why it is necessary to determine main characteristics of people interested in health insurance to promotion voluntary health insurance among individuals. It is possible to assume correlation between demand of medical care and demand of voluntary health insurance. Allocating main determinants of demand of medical care it is possible to determine group of potential customers of health insurance.

There are basic results of statistical modeling demand of medical care on the RLMS data-panel 2005 and main conclusions in this article.

### Ключевые слова

Добровольное медицинское страхование (ДМС), страхование, медицинские услуги

### Key words

Voluntary health insurance, insurance, medical care

За последние несколько лет можно наблюдать заметное повышение интереса со стороны правительства России к здоровью населения. Результатом такого внимания стала разработка и дальнейшая реализация национального проекта в сфере здравоохранения. Такая активность правительства не в последнюю очередь обусловлена заметно ухудшившимся состоянием здоровья граждан за последние годы.

Усилившийся интерес к здоровью нации позволяет говорить о возросшей роли использования медицинского страхования как одного из инструментов защиты интересов населения в области охраны здоровья. При существующей в настоящее время неэффективной системе обязательного медицинского страхования в РФ в качестве дополнительного инструмента оплаты медицинской помощи выступает добровольное медицинское страхование (ДМС). Дальнейшее распространение ДМС среди населения должно способствовать решению проблем по улучшению существующей системы здравоохранения.

Хотя в настоящее время ДМС в основном распространено при коллективном страховании сотрудников различных предприятий и учреждений, оно становится востребованным страховым продуктом и среди отдельных граждан. В перспективе основными покупателями полисов ДМС должны быть именно индивиды, что практикуется за рубежом.

Для продвижения ДМС на страховом рынке среди населения важно опре-

делить целевую аудиторию возможных потребителей услуг данного вида, то есть выявить основные характеристики населения, заинтересованного в приобретении таких полисов.

Можно предположить существование взаимосвязи между спросом населения на медицинские услуги и спросом на услуги ДМС. Для определения наиболее вероятной группы потребителей услуг добровольного медицинского страхования в РФ целесообразным представляется выделение основных детерминант спроса населения на медицинские услуги, что позволит корректировать цены полиса ДМС в соответствии с заинтересованностью различных групп населения в потреблении медицинских услуг.

Исследование такой зависимости было проведено с использованием данных Российского мониторинга экономики и здоровья населения.

Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) (The Russian Longitudinal Monitoring Survey – RLMS<sup>1</sup>) проводится

<sup>1</sup> Обследование проводится Институтом социологии РАН, Институтом питания РАМН, Исследовательским центром «Демоскоп», Исследовательским центром Paragon Research International. Университет штата Северная Каролина в Чапел Хилле выступал в роли координатора на всех этапах осуществления проекта RLMS. Финансирование обследования RLMS предоставлялось Агентством США по международному развитию (АМР США), Национальным институтом здравоохранения, Национальным фондом науки, Всемирным банком, Министерством иностранных дел Швеции и Университетом штата Северная Каролина в Чапел Хилле.

с 1992 года по общенациональной российской выборке и предназначен для изучения различных аспектов экономического положения и здоровья населения России. Обследование охватывает различные группы людей и предоставляет информацию о динамике широкого круга экономических и социальных показателей, характеризующих положение российских домохозяйств и индивидов в условиях переходной экономики.

Программа обследования включает данные о структуре домохозяйств, семейных бюджетах, жилищных условиях, о видах занятости, состоянии здоровья, качестве питания и так далее, а также об инфраструктуре и уровне цен по каждому населенному пункту, в котором проводится обследование.

В проведенном исследовании использовались индивидуальные данные четырнадцатой волны наблюдения (2005 год), из которых была проведена выборка индивидов в возрасте от 18 лет и старше. Анализ поведения лиц в младших возрастах не представляется целесообразным для данного исследования, так как они не могут самостоятельно принимать решение о приобретении полиса ДМС. Эти данные сформировали первую подвыборку, содержащую информацию обо всех индивидах, как работающих, так и неработающих. Вторая подвыборка была сформирована по данным первой подвыборки как совокупность только работающих лиц.

Первая подвыборка содержит 6 363 наблюдения, из них 41,47% мужчин. Доля работающего населения в общей совокупности составила 53,17%. Средний возраст индивида по первой подвыборке - 46,7 года. Подвыборка по

работающим содержит 2 659 наблюдений, из которых 45,2% мужчин. Средний возраст работающего человека составил 41,1 года.

В качестве зависимой переменной был использован результат ответа на вопрос индивидуального вопросника о том, насколько часто опрашиваемый посещает врача в течение года с вариантами ответа: «несколько раз в месяц», «один раз в месяц», «два-три раза в течение года», «один раз в год» и «реже одного раза в год». Разделив эти варианты ответа на две группы: «часто» – несколько или один раз в месяц и «редко» – два-три раза в течение года и реже, получили в качестве зависимой бинарную переменную, определяющую, часто ли индивид посещает врача за год.

Поскольку в качестве зависимой была выбрана двоичная переменная, использовались модели бинарного отклика. В этом случае моделируется не сама частота обращений к врачу, а вероятность обращения индивида за медицинской помощью. Моделирование производилось с помощью статистического пакета EViews 3.1.

Для целей исследования по первой и второй подвыборке были построены логит-модели. Все полученные модели значимы на высоком уровне значимости по значениям статистики отношения правдоподобия (LR).

Чтобы исследовать зависимость вероятности частого обращения к врачу от других переменных, сначала была построена логит-модель по наблюдениям первой подвыборки, содержащей как работающих, так и неработающих индивидов. В модель были включены все переменные, содержащиеся в первой подвыборке (таблица 1).

Таблица 1. Результаты оценивания логит-модели по первой подвыборке  
(зависимая переменная – «вероятность частого посещения врача»)

№	Независимые переменные	Коэффициент	z-статистика
1	Возраст	-0,0161	-3,2319
2	Пол (мужской -1)	-0,4964	-4,0725
3	Есть работа	-0,4035	-3,3016
4	Хроническое заболевание сердца	0,4743	4,2446
5	Хроническое заболевание легких	0,0477	0,2955
6	Хроническое заболевание печени	-0,0953	-0,6986
7	Хроническое заболевание почек	0,0683	0,4885
8	Хроническое заболевание желудочно-кишечного тракта	-0,0037	-0,0324
9	Хроническое заболевание позвоночника	0,2252	2,0277
10	Другие хронические заболевания	0,3847	3,9113
9	Наличие детей	-0,1816	-1,1571
12	Место жительства – город	-0,1457	-0,7266
13	Место жительства – село	-0,4617	-2,2537
14	Место жительства – областной центр	0,2525	1,3216
15	Законченное среднее образование	0,0704	0,5081
16	Законченное среднее специальное образование	0,0293	0,2042
17	Законченное высшее образование	0,3450	2,2702
18	Наличие полиса ОМС	0,3060	1,0539
19	Наличие полиса ДМС	0,5962	2,1339
20	Наличие проблем со здоровьем	1,0203	8,7765
21	Самооценка здоровья как очень хорошего	-0,3679	-0,7031
22	Самооценка здоровья как хорошего	-1,1876	-4,4045
23	Самооценка здоровья как среднего	-0,6655	-3,1889
24	Самооценка здоровья как плохого	-0,0095	-0,0474
25	Лежали в больнице за последние 3 месяца	1,2200	8,4157
26	Назначена группа по инвалидности	1,3783	11,164
27	Не состоит в браке	-0,3169	-1,3281
28	Состоит в зарегистрированном браке	-0,0234	-0,1726
29	Не зарегистрированы	0,0215	0,1005
30	Разведен	0,1384	0,7472
31	Получает сейчас пенсию	0,2228	1,3367
32	Курите	-0,1884	-1,3978
	Критерий Акейка	0,528506	
	Критерий Шварца	0,563575	
	LR статистика	1246,478	
	МакФадден R <sup>2</sup>	0,274479	

Первоначальное моделирование показало, что коэффициенты при некоторых переменных незначимы, о чем свидетельствуют доверительные вероятности для z-статистики. К таким переменным можно отнести: наличие детей, полиса ОМС, семейное положение, пенсию и курение; хронические заболевания легких, печени, почек, желудочно-кишечного тракта.

По результатам моделирования видно, что вероятность частого обра-

щения к врачу незначительно снижается при увеличении возраста. В использованной для моделирования подвыборке большинство лиц относятся к возрастной группе от 20 до 60 лет. По этим же данным возраст большинства работающих индивидов составляет от 30 до 50 лет, то есть увеличение возраста скорее означает, что человек больше работает и имеет мало свободного времени на посещение врача.

Следует отметить, что вероятность частого обращения за медицинскими услугами у мужчин по сравнению с женщинами будет ниже. Как правило, женщины относятся к своему здоровью внимательнее, чем мужчины, и поэтому чаще посещают врачей и проходят профилактические осмотры. Наличие работы, как уже было отмечено, уменьшает вероятность частого посещения врача.

Лица, страдающие хроническими заболеваниями сердца, позвоночника, а также другими хроническими заболеваниями, будут с большей вероятностью посещать врача, что очевидно. Также очевидно и то, что вероятность обращения за медицинской помощью в течение года будет выше для индивидов, которые лежали в больнице в течение последних трех месяцев, лиц, имеющих проблемы со здоровьем за последний месяц, а также какую-либо группу инвалидности.

По результатам моделирования можно утверждать, что для жителей сел вероятность посещения врача будет меньше. При этом проживание в городе, областном центре или поселке городского типа не оказывает существенного влияния на вероятность обращения за медицинской помощью.

Из оцененной модели видно, что лица с законченным высшим образова-

нием имеют более высокую вероятность обращения к врачу. Законченное среднее и среднее специальное образование является равнозначным незаконченному среднему образованию, то есть наличие образования, кроме законченного высшего, не оказывает существенного влияния на зависимую переменную.

Для данного исследования интересным представляется анализ связи между зависимой переменной и наличием у индивида полиса ДМС. Результаты моделирования показывают, что лица, имеющие такой полис, с большей вероятностью будут обращаться к врачу, что подтверждает рассмотренное выше теоретическое предположение.

В соответствии с результатами моделирования самооценка индивидами своего здоровья как хорошего, так и как среднего уменьшает вероятность посещения врача. При этом самооценка своего здоровья как очень хорошего и плохого статистически равнозначна оценке здоровья как очень плохого, то есть она не оказывает существенного влияния на вероятность обращения к врачу.

Для исследования зависимости изучаемой переменной от других факторов также была использована вторая подвыборка, включающая в себя только работающих индивидов. Результаты оценивания модели представлены в таблице 2.

Таблица 2. Результаты оценивания логит-модели по второй подвыборке (зависимая переменная – «вероятность частого посещения врача»)

№	Независимые переменные	Коэффициент	z-статистика
1	Возраст	0.0021	0.1855
2	Пол (мужской -1)	-0.6803	-2.6420
3	Хроническое заболевание сердца	0.6909	2.8011
4	Хроническое заболевание легких	0.0186	0.0445
5	Хроническое заболевание печени	-0.7259	-2.1207
6	Хроническое заболевание почек	0.2287	0.7759
7	Хроническое заболевание желудочно-кишечного тракта	-0.2579	-1.0579
8	Хроническое заболевание позвоночника	0.4258	1.9128
9	Другие хронические заболевания	0.5752	2.9247
10	Наличие детей	-0.2363	-0.7778
9	Место жительства – город	0.1678	0.3778
12	Место жительства – село	-0.3025	-0.6382
13	Место жительства – областной центр	0.3957	0.9273

Продолжение таблицы 2

14	Законченное среднее образование	-0.4755	-1.3301
15	Законченное среднее специальное образование	-0.4199	-1.1099
16	Законченное высшее образование	0.1544	0.3812
17	Наличие полиса ОМС	-0.2413	-0.5097
18	Наличие полиса ДМС	0.2728	0.6748
19	Наличие проблем со здоровьем	0.8793	4.3049
20	Самооценка здоровья как очень хорошего	-1.1071	-0.8101
21	Самооценка здоровья как хорошего	-2.8644	-2.3723
22	Самооценка здоровья как среднего	-2.4520	-2.0764
23	Самооценка здоровья как плохого	-1.4569	-1.2264
24	Лежали в больнице за последние 3 месяца	2.0428	7.6109
25	Назначена группа по инвалидности	0.3579	1.8939
26	Не состоит в браке	0.6311	1.2038
27	Состоит в зарегистрированном браке	0.6394	1.5793
28	Не зарегистрированы	0.7607	1.5464
29	Разведен	0.2819	0.5793
30	Получает сейчас пенсию	0.3428	1.1937
31	Курите	-0.1019	-0.4312
32	Длительность рабочей недели в часах	-0.0192	-2.1036
33	Логарифм заработной платы	-0.1565	-1.0635
34	Военнослужащие	-34.836	-6.34E-07
35	Законодатели, крупные чиновники, управляющие	0.0108	0.0178
36	Профессионалы с высшим образованием	-0.3378	-0.8777
37	Профессионалы со средним специальным образованием	0.5792	1.6792
38	Служащие конторские	0.7746	1.9849
39	Занятые в сфере обслуживания	0.0035	0.0085
40	Квалифицированные работники с/х и рыбной промышленности	-33.589	-1.04E-06
41	Ремесленники	-0.2239	-0.5170
42	Промышленные рабочие	-0.0079	-0.0192
43	Полностью удовлетворены жизнью	0.2068	0.3725
44	Скорее удовлетворены жизнью	0.4056	1.0058
45	И удовлетворены жизнью, и нет	-0.0925	-0.2248
46	Не очень удовлетворены жизнью	0.0715	0.1807
	LR статистика	293,0985	
	МакФадден R <sup>2</sup>	0.235934	

Коэффициенты при некоторых переменных, включенных в первоначальную спецификацию модели, оказались незначимы, о чем свидетельствуют доверительные вероятности для z-статистики. К таким переменным относится возраст индивида. Поскольку подвыборка содержит наблюдения по лицам, занимающимся трудовой деятельностью, то, независимо от возраста, они не могут часто посещать врача в связи с ограниченностью свободного времени.

Также незначимы коэффициенты при таких переменных: хронические заболевания легких, почек, желудочно-кишечного тракта, наличие детей, место жительства, законченное образование, наличие полисов ДМС и ОМС (которые имеют большинство работающих), семейное положение индивида, получает

ли он пенсию, курит ли, принадлежность к определенной профессиональной группе, кроме конторских служащих, а также удовлетворенность жизнью и логарифм заработной платы.

Влияние на зависимую переменную следующих факторов в модели по первой подвыборке аналогично их влиянию на вероятность обращения к врачу в модели, построенной по второй подвыборке.

К ним можно отнести пол индивида, наличие хронических заболеваний сердца, позвоночника, других хронических заболеваний, проблем со здоровьем за последний месяц, самооценку индивидом здоровья как хорошего и среднего, а также назначена ли человеку группа по инвалидности и лежал ли он в больнице в течение последних трех месяцев.

Одной из причин того, что для работающих мужчин вероятность частого посещения врача будет меньше, чем для работающих женщин, является разница в длительности рабочей недели. По данным второй подвыборки у работающих мужчин средняя продолжительность рабочей недели составила 46,83 часа, а у женщин – 41,27 часа, то есть, работающие женщины располагают большим свободным временем, чтобы посещать врача чаще.

По результатам моделирования можно отметить, что наличие хронического заболевания почек снижает вероятность посещения индивидом врача. Лица, страдающие такими заболеваниями, не обращаются к врачу часто, считая себя практически здоровыми. Основной причиной такого поведения людей является бессимптомное течение болезней почек и низкая санитарная культура населения.

Очевидно, что с увеличением длительности рабочей недели вероятность обращения к врачу будет снижаться. Следует также отметить, что эта вероятность будет выше для конторских служащих и профессионалов со средним специальным образованием. Принадлежность лица ко всем остальным профессиональным группам будет равнозначна тому, что индивид является разнорабочим, то есть принадлежность ко всем этим профессиональным группам не будет оказывать существенного влияния на изучаемую переменную.

В итоге вероятность посещения врача повышается при наличии у индивида хронических заболеваний сердца, позвоночника и других хронических заболеваний, проблем со здоровьем за последний месяц, наличии группы инвалидности и при госпитализации в течение последних трех месяцев по результатам моделирования по двум подвыборкам. И понижается для мужчин, а также для лиц, оценивающих свое здоровье как хорошее и среднее.

По результатам моделирования по первой подвыборке, содержащей наблюдения как по работающим, так и по неработающим индивидам, наличие у человека законченного высшего образования и полиса ДМС повышает вероятность посещения врача. А снижается исследуемая вероятность при увеличении возраста, наличии работы и проживании лица в селе.

Проведенное исследование модели по второй подвыборке позволяет сделать вывод, что для профессионалов со средним специальным образованием и конторских служащих вероятность посещения врача повышается. По этим же данным наличие хронического заболевания печени и увеличение длительности рабочей недели работающего индивида уменьшают исследуемую вероятность.

Базируясь на результатах проведенного моделирования, можно охарактеризовать перспективную целевую группу потребителей услуг ДМС. Так, страховая компания должна стремиться к диверсификации портфеля договоров ДМС по гендерному признаку. Привлечение к добровольному медицинскому страхованию женщин будет легче, однако страховщики должны также ориентироваться и на мужское население. Поскольку мужчины реже обращаются за медицинской помощью, то их включение в группу застрахованных позволит страховой компании более равномерно распределить риск среди всех клиентов и сформировать сбалансированный портфель договоров ДМС.

Кроме того, желательно также диверсифицировать страховой портфель по профессиональной принадлежности застрахованных, так как по результатам проведенных исследований чаще посещают врачей профессионалы со средним специальным образованием и конторские служащие, как правило, с относительно невысоким уровнем дохода.



Таким образом, с одной стороны, страховые компании могут в некоторой степени ориентироваться на характеристики людей, склонных к частому обращению за медицинскими услугами, как потенциальных клиентов этого вида

страхования. С другой стороны, необходимо также к ДМС привлекать лиц, редко посещающих врача, что позволит диверсифицировать портфель договоров ДМС.

*Э.Л. Архипов*

## **УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ СЕТЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

Разработанная и апробированная автором модель управления учета резервной системы сетевого предприятия включает бухгалтерский баланс, хеджированный производный балансовый отчет, производный балансовый отчет интегрированного риска, состояние резервной системы, хеджированные чистые пассивы, чистые пассивы интегрированного риска, управление резервной системой, обеспечиваемое использованием показателей активной, пассивной и сбалансированной резервной системы. Рекомендуемая автором резервная система сетевого предприятия позволяет оценить влияние отдельных агрегатов резервной системы предприятия на собственность, а также отразить в учете общее состояние резервов и стоимости сетевой институциональной единицы.

### **Annotation**

The model of management of the account of reserve system of the network enterprise developed and approved by the author includes the accounting balance, the hedged derivative balance report, the derivative balance report of the integrated risk, a condition of the reserve system, the hedged pure passives, pure passives of the integrated risk, the management of the reserve system provided by use of parameters of active, passive and balanced reserve system.

The reserve system of the network enterprise recommended by the author allows to estimate influence of separate units of reserve system of the enterprise on the property, and also to reflect in the account the general condition of reserves and costs of the network enterprise.

### **Ключевые слова**

Управление риском, резервы, управленческий учет, сетевое предприятие, измерения, агрегаты, собственность, стоимость, уровень, модель.

### **Keywords**

Management of risk, reserves, the administrative account, the network enterprise, measurements, units, the property, cost, a level, model.

Управление риском основано на создании комплекса резервов, элементов, агрегатов резервной системы предприятия и контроле за их изменениями в целях предотвращения делового, финансового и корпоративного риска, с использованием собственных или заем-

ных ресурсов, а в конечном итоге с опорой на механизм финансового рычага. Управление сводится к минимизации рисков по основным областям деятельности компании: финансовые (обеспечение контроля за уровнем ликвидности и леввериджа, учет, контроль, анализ и

прогнозирование движения денежной наличности); хозяйственные (связанные с производством и реализацией продукции); операционные (использование соответствующих агрегатов резервной системы предприятия: страхование, хеджирование, управление активами и пассивами и др.); катастрофические риски.

В конечном итоге управление риском должно основываться на соответствующей системе резервов и управления их использования.

Профессора Н. Уолл, Я. Маркузе, Д. Лайнз и Б. Мартин определяют резервы как аккумулированную компанией нераспределенную прибыль. Такие средства являются важным источником долгосрочного финансирования бизнеса. Однако не стоит полагать, что они содержатся в виде начальных средств и что компания может использовать свои резервы в целях инвестирования. На это подходят только наличные средства [4, с. 399]. В данном случае резервы направлены на уравнивание активных и пассивных операций по срокам,

размерам платежей и процентным рискам.

Резервы, с точки зрения автора, целесообразно рассматривать в контексте резервной системы, обеспечивающей необходимый уровень защиты функционирования предприятия на базе показателей собственности: чистых активов и чистых пассивов. Академик В.И. Данилов-Данильян определял резервную систему как множество элементов, находящихся во взаимодейственных отношениях [1, с. 479], и таких элементов, если брать в контексте системы, по данным профессора В.И. Ткача и Г.Е. Крохичевой, существует более 15 счетов резервов: управление активами и обязательствами, страхование, гарантирование, блокирование и др. Р. Кох определяет систему как любую комбинацию людей и экономических ресурсов в определенной среде. Компания – это система, живой организм, а вовсе не машина [2, с. 338], и для понятия механизма ее функционирования необходимо разработать соответствующую модель (рис. 1).

Управление резервной системой предприятия	А – активная резервная система		
	П – пассивная резервная система		
	Н – нейтральная резервная система		
Хеджированные чистые пассивы	Чистые пассивы интегрированного риска		
Хеджированный производный балансовый отчет	Хеджированные чистые активы	Чистые активы интегрированного риска	Производный балансовый отчет интегрированного риска
	Состояние резервной системы		
Бухгалтерский баланс			

Рис. 1. Модель управленческого учета резервной системой сетевого предприятия

Данная модель относится к области управленческого учета, так как именно она в силу отсутствия какого-либо нормативного регулирования со стороны государственных и профессиональных органов и организаций предполагает возможность разработки и

внедрения различных методик построения, ведения, оценки и отражения в составе внутрифирменной отчетности различных объектов учета. Сетевое предприятие – это специфическая форма предприятия, система средств которого составлена путем пересечения сег-

ментов автономных систем целей. Так, компоненты сети одновременно автономны и зависимы, но в то же время каждое предприятие реально существует, имеет собственные основные и оборотные фонды, подтверждаемые инвентаризацией, систему расчетов, а, самое главное, обеспечивает внутреннее циркулирование информации в сетях.

При разработке модели управленческого учета резервной системы сетевого предприятия автор основывается на следующих четырех позициях.

Во – первых, модель учета строится на определенном наборе правил и соглашений, используемых при анализе и отчете обо всех действительных характеристиках деятельности организации. Финансовая модель опирается на совершенно другой набор инструментов, используемых для анализа, планирования и управления будущими инвестициями, финансовыми инвестициями и финансовыми ресурсами компании.

Во – вторых, корпоративные управленческие учетные системы не соответствуют современным условиям быстро меняющихся технологий, острой конкуренции как в глобальном масштабе, так и внутри страны, грандиозно выросшим возможностям обработки информации, не могут своевременно представить менеджерам необходимую информацию для управления процессами, определения себестоимости продукции и оценки результатов деятельности (Х. Томас Джонсон и Роберт С. Каплан, 1987).

В – третьих, управление рассматривается в многоаспектном ракурсе, исходя из того, что это активная, осознанная, планомерная деятельность управляющей системы, включающая экономические, политические, правовые, социальные, идеологические, психологические и другие аспекты в различных их сочетаниях.

В – четвертых, необходимо исходить из профессионального уровня управленческого и учетного персонала.

Допустимый профессиональный уровень = сильные определяющие факторы управленческого звена – слабые стороны в достижении реализации и управлением в соответствии с выбранной стратегией на основании дерева решений.

В связи с вышеизложенным целесообразно отметить, что данная модель позволяет сетевому предприятию обрабатывать и получать информацию во всех 4 – х измерениях: 1 – е: оценка (балансовая, рыночная, справедливая, залоговая и др.); 2 – е: время (месяц, квартал, год); 3 – е хозяйственные ситуации (внутренние и внешние сегменты, цепочки ценностей создаваемой стоимости продукта, стратегические площадки и т. д.); территориальные фракталы (самые разнообразные сегменты деятельности); 4 – е: временные фракталы (самые разнообразные временные горизонты, инвестиционные потоки и др.), что подчеркивает ее релевантность.

Разработанная и апробированная автором модель управленческого учета резервной системы сетевого предприятия сформирована из 7 блоков:

- 1) бухгалтерского баланса; 2) хеджированного производного балансового отчета; 3) производного балансового отчета интегрированного риска; 4) состояния резервной системы; 5) хеджированных чистых пассивов; 6) чистых пассивов интегрированного риска; 7) управления резервной системой предприятия с определением ее состояния и принятия комплекса мер по усилению (а) активная резервная система; б) пассивная резервная система; в) нейтральная резервная система).

Первый блок модели представляет собой бухгалтерский баланс, на основании которого строится резервная система предприятия.

До построения хеджированного производного балансового отчета и производного балансового отчета интегрированного риска бухгалтерский баланс корректируется на забалансовые операции, операции, связанные с условными активами и обязательствами, а также на недостатки, обнаруженные в процессе проведения внутреннего и внешнего аудита, и получается скорректированный бухгалтерский баланс, который отражает реальное финансовое положение предприятия. Указанный баланс во Франции называется финансовым, в Германии – уточненным, в США – экономическим.

Второй блок – хеджированный производный балансовый отчет.

После этого составляется хеджированный производный балансовый отчет путем постановки на учет 15 – ти агрегатов резервной системы предприятия.

Хеджирование состоит в использовании компенсирующей риск позиции. Оно весьма сходно с управлением активами и пассивами, которое по определению связано с балансовыми позициями, хеджирование обычно означает использование забалансовых позиций.

При составлении хеджированного производного балансового отчета учитываются факторы: 1) используемые оценки (рыночные, справедливые, замещения, залоговые, текущие, балансовые и другие); 2) система корректировок (забалансовой статьи, условные активы, условные обязательства, условные факты хозяйственной деятельности, дотации, субсидии, субвенции и др.); 3) учет определенных факторов (риск потерь, удержание налогов и другое); 4) ресурсный потенциал.

Хеджированный производный балансовый отчет представлен данными табл. 1.(см.ниже).

Алгоритм составления хеджированного балансового отчета включает следующие итерации:

1 – я итерация – производятся корректировочные записи в целях получения реального баланса, исходя из которого можно проводить экономический анализ, прогнозирование, создавать резервную систему, управлять рисковыми активами предприятия.

2 – я итерация – составление скорректированного баланса и определение на его основе скорректированных чистых активов.

3 – я итерация – составление хеджированных бухгалтерских проводок по каждому из 15 агрегатов резервной системы предприятия.

4 – я итерация – составление хеджированного балансового отчета.

В результате определяются хеджированные чистые активы, то есть чистые активы необходимые для обеспечения рисков функционирования предприятия.

Разница между хеджированными и балансовыми чистыми активами показывает состояние резервной системы: 1) нормальная защита:  $ЧА_x = ЧА_б$ ; 2) чрезмерная резервная защита:  $ЧА_б > ЧА_x$ ; 3) недостаточная резервная система:  $ЧА_x > ЧА_б$ , где  $ЧА_x$  – чистые активы хеджированные;  $ЧА_б$  – чистые активы балансовые.

5 – я итерация: составление бухгалтерских проводок по гипотетической реализации активов и гипотетическому удовлетворению обязательств.

6 – я итерация: составление хеджированного производного<sup>12</sup> балансового отчета и определение на его основе хеджированных чистых пассивов.

<sup>12</sup> Хеджированный производный балансовый отчет является производным, то есть полученным от хеджированного баланса в результате гипотетических операций.

Хеджированный производный балансовый отчет

Таблица 1

Бухгалтерский баланс	Хеджированные записи		Хеджированный балансовый отчет		Гипотетические проводки		Хеджированный производный балансовый отчет		
	Сумма	Дебет	Кредит	Разделы и статьи	Сумма	Дебет	Кредит	Разделы, статьи	Сумма
1. Внеоборотные активы	307			1	307		3)307	1	-
2. Оборотные активы	11148	1)1110 2)1150		2	13408	3)250 4)12500	4)13408 5)5000	2	7750
3. Капитал и резервы	7403	1)370	1)1480 2)1150	3	9663	3)57 4)908 5)948		3	7750
4. Долгосрочные обязательства	-			4				4	-
5. Краткосрочные обязательства	4052			5	4052	5)4052		5	-
Баланс	11455				13715				7750
Чистые активы	7403				9663				7750
Чистые пассивы									9663
Норматив резервной системы					9663				-1913
Отклонение от норматива					-2260				

Сравнение хеджированных чистых пассивов с хеджированными чистыми активами позволяет определить ценовую составляющую, которая в условиях российских предприятий может достигать значительных размеров.

Третий блок модели управленческого учета резервной системы предприятия представлен производным балансовым отчетом интегрированного риска (табл. 2).

Алгоритм составления производного балансового отчета интегрированного риска включает 6 итераций.

Первая итерация: отражение корректировочных записей.

Вторая итерация: составление скорректированного баланса.

Третья итерация: отражение в учете рискованных активов, оцененных экспертами с периодом времени от двух недель до трех месяцев с вероятностью от 50 до 95 %.

Четвертая итерация: составление балансового отчета интегрированного риска и определения на его основе чистых активов интегрированного риска, называемых в Японии рискованными активами.

Пятая итерация: гипотетические проводки.

Шестая итерация: составление производного балансового интегрированного риска.

Четвертый блок характеризует состояние резервной системы предприятия:

- хеджированные чистые активы;
- чистые активы интегрированного риска.

Пятый блок представлен чистыми пассивами.

В конечном итоге в основу управления резервной системы предприятия может быть положен хеджированный балансовый отчет, впервые опубликованный в 1997 году в совместной работе профессора В.И.

Ткача и Президента аудиторской Палаты Парижа Ж. Лорана, которые сформулировали чистые пассивы как оставшиеся источники средств после условной или реальной реализации активов и удовлетворения обязательств и характеризующие результаты использования капитала и структуру чистых пассивов [3, с. 28] на базе сопоставления чистых пассивов и чистых активов и их анализа, как дезинтегрированного и агрегированного показателя собственности.

Шестой блок характеризует чистые пассивы интегрированного риска.

Седьмой блок используется для управления резервной системой предприятия на основании показателей: 1) активной резервной системы, показывающей измененный уровень резервной защиты; 2) пассивной резервной системы, показывающей избыточный уровень резервной системы; 3) нормативной резервной системы с достаточным уровнем резервной системы.

Рекомендуемая автором резервная система сетевого предприятия позволяет оценить влияние отдельных агрегатов резервной системы предприятия на собственность, а также отразить в учете общее состояние резервов и стоимости сетевой институциональной единицы.

Таблица 2. Производный балансовый отчет интегрированного риска

Бухгалтерский баланс	Корректировочные записи		Скорректированный баланс		Проводки по отражению рискованных активов		Баланс интегрированного риска		Гипотетические проводки		Производный балансовый отчет интегрированного риска			
	Разделы, статьи	Сумма	Дебет	Кредит	Разделы, статьи	Сумма	Дебет	Кредит	Разделы, статьи	Сумма	Дебет	Кредит	Разделы, статьи	Сумма
1. Внеоборотные активы	4648				I.	4648						9) 4648	I.	-
2. Оборотные активы	340746	2) 30000 3) 10000 4) 5000	1) 41000		II.	344746	6) 10000 8) 40000	5) 25000 6) 8000 7) 5000 8) 20000	II.	336746	9) 4648 10) 336746	10) 336746 11) 338792	II.	260 2
3. Капитал и резервы	21602	1) 41000 3) 15000	2) 30000 3) 10000 4) 5000		III.	10602	5) 25000 6) 8000 7) 5000 8) 20000	6) 10000 8) 40000	III.	2602			III.	260 2
4. Долгосрочные обязательства	-				IV.				IV.				IV.	-
5. Краткосрочные обязательства	323792		3) 15000		V.	338792			V.	338792	11) 338792		V.	-
Баланс	345394					349394				341394				260 2
Чистые активы	21602					10602				2602				260 2
Чистые пассивы														

**Библиографический список**

1. Данилов-Данильян В.И. Модель // Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский дом «ИНФРА-М», 2003. – 688 с.
2. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. - СПб.: Питер, 1999. – 496 с.
3. Ткач В.И., Лоран Ж. Инициативный семинар по России. – Париж, Европейская комиссия ЕЭС, 1997. – 82 с.
4. Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б. Экономика и бизнес. А – Я: Словарь – справочник. / Пер. с англ. К.С. Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 624: ил.

**Bibliographical list**

1. Danilov-Danilyan V.I.model // the Economic-mathematical encyclopaedic dictionary / The editor-in-chief. V.I.Danilov. – M.: the Greater Russian encyclopedia: the Publishing house of "INFRA-M", 2003. – 688 p.
2. Koh R. Management and finance from A up to I.- SPb.: Peter, 1999. – 496 p.
3. Weaver V.I., Loran Z. Initiative seminar across Russia. – Paris, the European commission of EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY, 1997. – 82 p.
4. Yoll, Markyze, Lainz, Martin B.Ekonomika and business. A – I: the Dictionary – the directory. / Translation. from English K.S.Tkachenko. – M.: FAIR-PRECC, 1999. – 624p.

*В.А. Глебов*

**ВИЗУАЛЬНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УЧЕТА  
ВНУТРИГРУППОВЫХ ОПЕРАЦИЙ  
В ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЯХ**

**Аннотация**

Цель исследования – исследовать процессы учета внутригрупповых операций в вертикально-интегрированных компаниях при составлении консолидированной отчетности группы компаний. Методы проведения исследования - визуальное моделирование (построение UML-моделей) исследуемого бизнес-процесса. Основные результаты исследования — научные: выполнено визуальное моделирование бизнес-процессов исследуемой предметной области; практические: разработана информационная система учета внутригрупповых операций.

**Annotation**

The goal of investigation is studying of processes of inter-company operations account in vertically-integrated companies by covering of group consolidated statement. The methods of investigation are visual modeling (UML-model making) of the process. The main results of investigation - scientific: visual business-process modeling of studying domain is carried out; practical: information system of inter-company operations account is developed.

**Ключевые слова**

Вертикально-интегрированные компании, бизнес-процесс, внутригрупповые операции, визуальное моделирование, информационная система.



### Keywords

Vertically-integrated companies, business-process, inter-company operation, visual modeling, information system.

Особенности исследуемой предметной области. В русле международных тенденций за последние годы в некоторых отраслях российской экономики происходят интеграционные процессы, отвечающие стандартам развитой рыночной экономики. Прежде всего, это относится к созданию нескольких крупных нефтяных компаний, объединяющих в себе технологические процессы от добычи нефти до розничной реализации нефтепродуктов. Кроме нефтяной отрасли процессы концентрации затронули алюминиевую промышленность, связь, машиностроение.

В настоящее время одной из проблемных областей в деятельности вертикально-интегрированных компаний (ВИК) является адаптация бухгалтерского учета к современным требованиям. При анализе учетной системы в компаниях такого типа автором было выявлено, что серьезные проблемы возникают при попытке привести учет на предприятиях группы к единым стандартам. Различия в ведении бухгалтерского учета на отдельных предприятиях, входящих в состав ВИК, создают трудности при формировании консолидированной отчетности группы.

Постановка задачи. Новые подходы к объединению отчетности группы предприятий, отвергнувшие элементарное постатейное суммирование, обозначили ранее не возникавшую проблему: откуда брать информацию для расчета консолидирующих корректировок. Данные о взаимных инвестициях, взаимных расчетах и внутригрупповых продажах чаще всего невозможно получить из стандартной бухгалтерской отчетности. Следовательно, материнское общество должно иметь постоянный доступ к данным бухгалтерского учета дочерних обществ. Однако в крупных корпоративных группах, составляющих практи-

чески всю нефтегазовую и энергетическую промышленность нашей страны, это невозможно в силу значительной географической удаленности предприятий единой группы друг от друга.

Данное обстоятельство подталкивает крупные корпоративные группы к созданию системы учета внутригрупповых операций. Подобная система должна учитывать производственные особенности того или иного участника группы и создавать на выходе единообразную аналитическую информацию, позволяющую адекватно оценить все внутригрупповые операции, подлежащие исключению из консолидированной отчетности группы. Этот процесс называется элиминированием внутригрупповых оборотов и в общем виде описывается в параграфе 25 МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» (Consolidated and Separate Financial Statements). Элиминирование внутригрупповых операций – один из самых трудоемких процессов при составлении консолидированной отчетности по МСФО.

Система учета внутригрупповых операций, нацеленная на формирование достоверной аналитической информации, должна охватывать как минимум три вида показателей, непосредственно влияющих на консолидированную отчетность группы:

- внутригрупповые инвестиции, а также инвестиции в зависимые общества;
- внутригрупповые обязательства и требования, внутригрупповые заимствования;
- внутригрупповые продажи и остатки имущества, приобретенного у организаций группы.

Подготовка консолидированной отчетности группы предприятий предполагает проведение анализа достоверности и своевременности учета внутригрупповых операций на всех предприятиях группы, входящих в периметр консолидации. Целью данного анализа является выявление ошибок в учете внутригрупповых операций, своевременное отражение в локальных учетных системах хозяйственных операций в том периоде, к которому они относятся, формирование достоверной финансовой отчетности, представляемой для консолидации, и исправление существенных внутригрупповых расхождений.

Основным назначением информационной системы учета внутригрупповых операций является сокращение времени на подготовку консолидированной отчетности. Однако на рынке пока нет ни одного широко распространенного и при этом удовлетворительного по цене и качеству программного продукта, решающего поставленную задачу.

Визуальное моделирование исследуемого бизнес-процесса. В настоящее время для построения информационных систем наиболее перспективным представляется использование объектно-ориентированного языка UML (Unified Modeling Language) – графического языка, предназначенного для описания, визуализации и документирования объектно-ориентированных систем и бизнес-процессов, с ориентацией на их дальнейшую реализацию в виде программного обеспечения [1].

Для моделирования процесса учета внутригрупповых операций было проведено исследование в группе компаний, насчитывающей более 40 дочерних обществ и имеющей значительную долю внутригрупповых операций. В результате исследования был составлен перечень групп операций [2], выполняемых на уровне материнского общества и дочерних обществ (табл. 1).

Таблица 1. Перечень групп операций процесса учета внутригрупповых операций в исследуемой группе компаний

№ п/п	Наименование группы операций	Количество операций (шт./месяц)			Общее время выполнения (мин.)		
		минимальное	наиболее вероятное	максимальное	минимальное	наиболее вероятное	максимальное
1	Анализ торговой дебиторской задолженности внутри группы	10	12	14	480	560	660
2	Анализ дебиторской задолженности по авансам, выданным внутри группы	8	10	12	400	470	550
3	Анализ дебиторской задолженности по претензиям внутри группы	9	11	13	440	517	605

Продолжение таблицы 1

4	Анализ дебиторской задолженности по расчетам с комиссионером (агентом, поверенным) внутри группы	10	12	14	480	560	660
5	Анализ дебиторской задолженности по расчетам с комитентом (принципалом, доверителем) внутри группы	8	10	12	400	470	550
6	Анализ прочей дебиторской задолженности внутри группы	11	13	15	520	611	715
7	Анализ займов (основная сумма долга), предоставленных компаниям группы	9	11	13	440	517	605
8	Анализ дебиторской задолженности по процентам к получению внутри группы	10	12	14	480	560	660
9	Анализ торговой кредиторской задолженности внутри группы	11	13	15	520	611	715
10	Анализ займов (основная сумма долга), полученных от компаний группы	8	10	12	400	470	550
...	...	...	...	...	...	...	...
24	Анализ расходов на приобретение услуг, работ от компаний группы	9	11	13	440	517	605

Как видно из таблицы 1, процесс учета внутригрупповых операций включает в себя 24 группы операций. Следует отметить, что состав и количество функциональных операций для каждой из приведенных групп операций может меняться в зависимости от преобладания того или иного вида хозяйственных операций, осуществляемых внутри группы за конкретный отчетный период.

Каждая группа может быть разбита на однородные функциональные операции и представлена в виде UML-диаграмм [3]. Моделирование работы бизнес-пользователей при осуществлении учета внутригрупповых операций выполнено в виде диаграмм деятельности. Рассмотрим функциональные операции, выполняемые ответственными сотрудниками материнского общества и дочерних обществ при осуществлении анализа торговой дебиторской задол-

женности внутри группы (рис.1). (см. ниже)

Из приведенной UML-диаграммы видно, что процесс анализа достоверности и своевременности учета внутригрупповых операций является достаточно трудоемким и продолжительным. При выполнении всей совокупности операций в зависимости от объемов внутригрупповых операций за период и количества дочерних обществ данный процесс может занимать от 15 до 30 рабочих дней.

При такой организации процесса неэффективно распределены зоны ответственности между его участниками, а также практически невозможно избежать ошибок, связанных с человеческим фактором в результате выполнения большого числа рутинных операций. Для материнского общества не представляется возможным проконтролировать операции, выполняемые на уровне дочерних обществ.

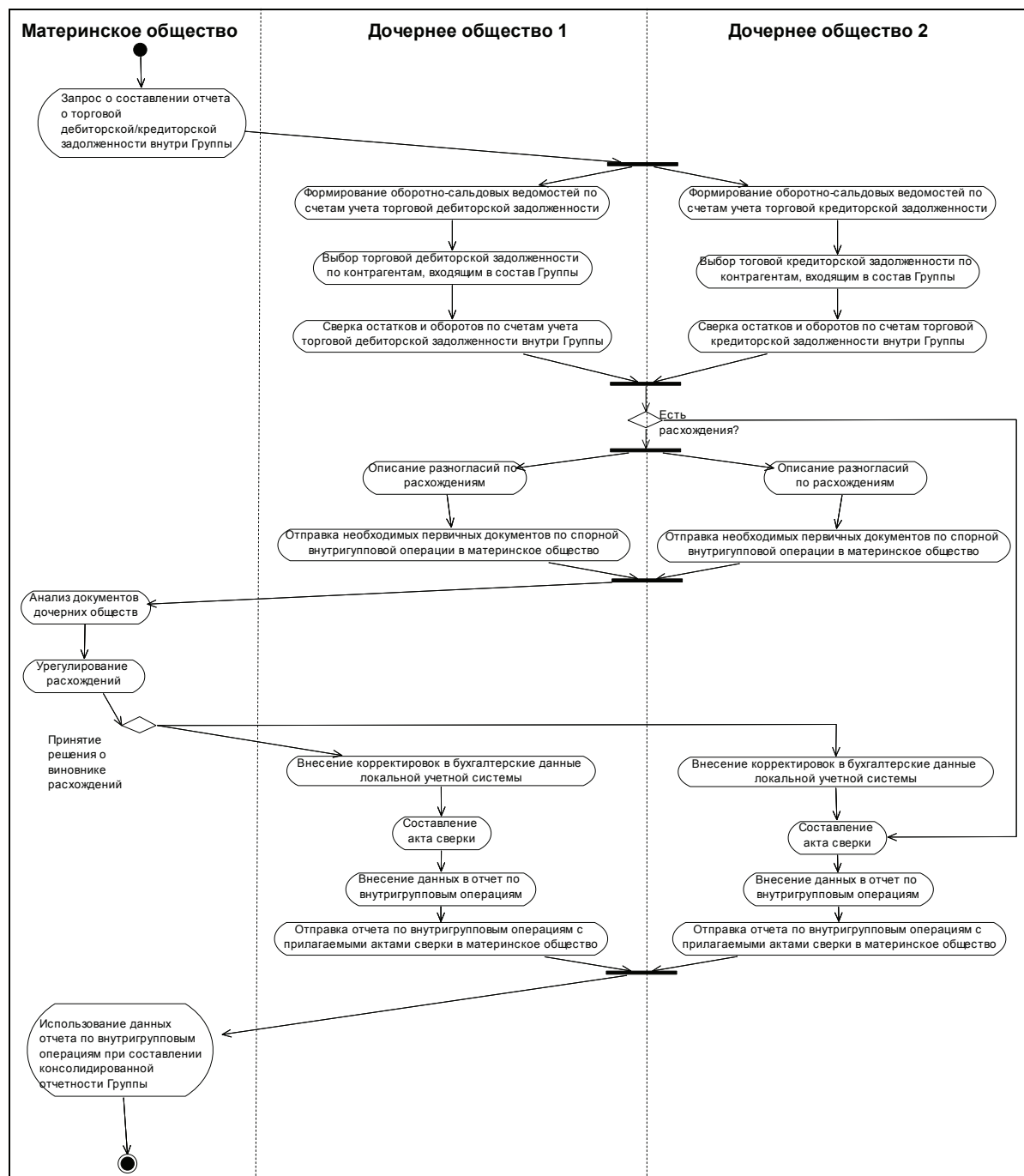


Рис.1. Диаграмма деятельности процесса анализа торговой дебиторской задолженности внутри группы

С целью эффективного использования трудовых и временных ресурсов при учете внутригрупповых операций возникает необходимость оптимизации существующего бизнес-процесса. Решение по оптимизации представлено в виде модифицированной UML-модели, визуализирующей структуру

процессов при автоматизации анализируемого бизнес-процесса исследуемой предметной области. Перечень операций процесса учета внутригрупповых операций в автоматизированном варианте представлен в таблице 2.

Таблица 2. Перечень функциональных операций при учете внутригрупповых операций в автоматизированном режиме

№ п/п	Наименование операции	Обозначение	Общее время выполнения (мин)		
			минимальное	наиболее вероятное	максимальное
1	2	3	4	5	6
Формирование выходных данных из локальной учетной системы					
1	Выгрузка из локальной учетной системы данных по учету внутригрупповых операций в файл установленного образца	Oper1	2	4	6
Работа в ИС (дочернее общество)					
2	Загрузка файла в информационную систему учета внутригрупповых операций	Oper2	3	5	7
3	Формирование отчета для анализа совпадения показателей по всем контрагентам группы	Oper3	2	4	6
1	2	3	4	5	6
4	Формирование отчета для анализа результатов сверки с определенным контрагентом группы	Oper4	2	4	6
5	Формирование отчета для расшифровки результатов сверки с определенным контрагентом до первичного документа	Oper5	2	4	6
6	Объяснение и урегулирование возникших расхождений с другими участниками	Oper6	10	15	20
Работа в ИС (материнское общество)					
7	Формирование контрольного отчета о загрузке данных	Oper7	1	2	3
8	Формирование контрольного отчета о нарушении сроков	Oper8	1	2	3
9	Контроль процесса урегулирования расхождений с использованием специализированных функций системы	Oper9	5	10	15
10	Формирование сводного отчета по внутригрупповым операциям	Oper10	2	4	6

На рисунке 2 представлена диаграмма деятельности модифицированной UML-модели. На диаграмме деятельности видно, что по сравнению с процессом, осуществляемым вручную, использование автоматизированной системы учета внутригрупповых операций позволит сократить часть рутинных операций пользователей, перевести выполнение операций из ручного режима в автоматический, а также эффективно распределить функции и зоны ответственности между соответствующими службами материнского и дочерних

обществ. Результатом внедрения информационной системы в исследуемой группе компаний стало сокращение продолжительности процесса анализа достоверности и своевременности учета внутригрупповых операций до 5 рабочих дней.

В качестве информационного обеспечения этого процесса предлагается использовать корпоративную информационную систему, включающую централизованную базу данных и специализированный корпоративный сайт, обеспечивающий доступ пользователей информационной системы к базе данных.

Материнское общество

Дочернее общество 1...N

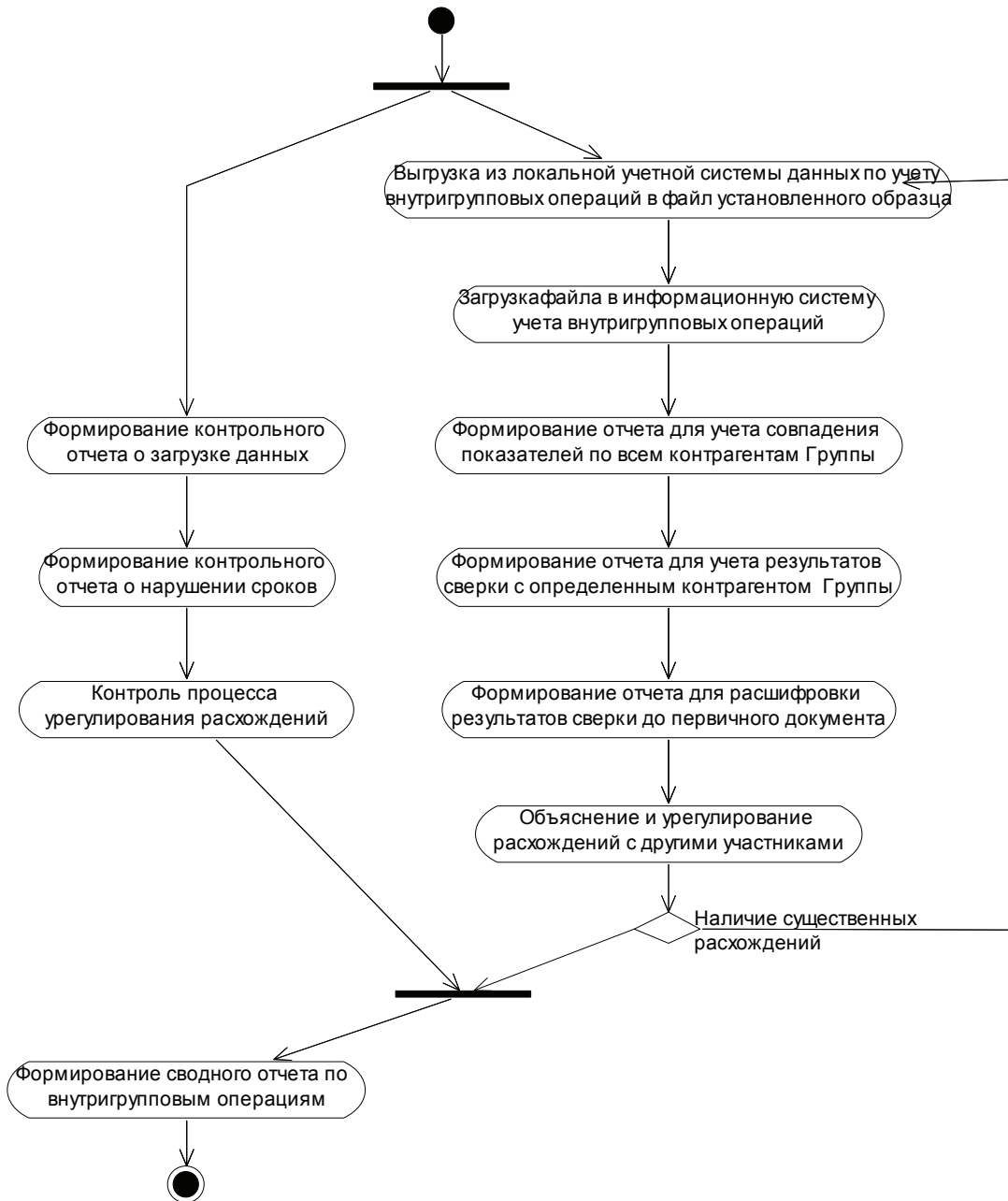


Рис.2. Диаграмма деятельности процесса учета внутригрупповых операций в автоматизированном режиме

**Выводы.** В рамках проведенного исследования впервые выполнено визуальное моделирование бизнес-процессов учета внутригрупповых операций в ВИК. Использование визуального подхода, UML-моделей обеспечило возможность исследовать, наглядно представить то, над чем работает коллектив исполнителей, позволило увидеть, что именно делает этот коллектив

и каждый конкретный исполнитель. UML-модели вполне доступны для понимания той аудитории, для которой они созданы – и для непосредственных исполнителей, и для руководителей структурных подразделений [3].

На основе построенной UML-модели разработана информационная система учета внутригрупповых операций. При внедрении разработанной ин-

формационной системы в исследуемой ВИК были достигнуты следующие результаты:

- сокращение продолжительности (до 5 рабочих дней) процесса анализа достоверности и своевременности учета внутригрупповых операций;
- сокращение сроков закрытия периодов (особенно на фазе ввода первичной отчетности);
- повышение точности итоговых данных, используемых при составлении консолидированной отчетности;
- сокращение трудоемкости для всех участников процесса;
- существенное сокращение затрат на получение, хранение и обработку информации;
- сокращение количества бумажных документов;
- организация более эффективной работы с информацией, что влечет за собой повышение эффективности управления.

#### **Библиографический список**

1. Широбоква С.Н., Хашиева Л.Н. Разработка информационных моделей экономических систем с использованием унифицированного языка моделирования UML: Учебное пособие / РГЭУ "РИНХ". – Ростов-на-Дону, 2002. – 144 с.

2. Хубаев Г.Н. Визуальное и имитационное моделирование процессов – универсальный инструмент для оценки затрат в управленческом учете // Вопросы экономических наук. – 2007. – №3. – С. 147-149.

3. Хубаев Г.Н. Процессно-статистический подход к учету затрат ресурсов при оценке (калькуляции) себестоимости продукции и услуг: особенности реализации, преимущества // Вопросы экономических наук. – 2008. – №2.

#### **Bibliographic list**

1. Shirobokova S.N., Hashieva L.N. Development of information models of economic systems using Unified Modeling Language UML: Study letter / RSUE "RINH". – Rostov-on-Don, 2002. – 144 p.

2. Hubaev G.N. Visual and simulation modeling of processes is the universal instrument for estimation of costs in management accounting // Matters of economic science. – 2007. – №3. – p. 147-149.

3. Hubaev G.N. Process and statistical approach to account of the expenses of the resources at estimation (calculation) of prime cost of product and services: particularities to realization, advantages // Matters of economic science. – 2008. – №2.

*Е. Г. Бурова*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЁТА КОММЕРЧЕСКИХ РАСХОДОВ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

#### **Аннотация**

Коммерческие расходы занимают большой удельный вес в себестоимости экспортной продукции, что связано с дополнительными расходами на таможенное оформление, транспортировку, страхование, маркетинговые исследования и т.д. Калькуляция себестоимости по АВС-методу позволяет формировать информацию о наиболее значимых затратах и о характере их взаимодействия друг с другом, повысить каче-

ство и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности.

### Annotation

Commercial charges borrow the big relative density in the cost price of export production that is connected with additional charges on customs registration, transportation, insurance, marketing researches, etc. Accounting of the cost price on the Activity based costing allows to form the information on the most significant expenses and on character of their interaction with each other, to raise quality and efficiency of accepted administrative decisions, to maximize expected result and effectively to supervise risks of economic activities.

### Ключевые слова

Коммерческие расходы; экспорт; базисные условия поставки; ABC-метод

### Keywords

Commercial charges; export; basic conditions of delivery; Activity based costing

Современные мировые тенденции и сложившийся порядок делового оборота кардинально меняют правила хозяйствования предприятий, существовавшие в централизованно планируемой экономике. При выходе на внешние рынки и осуществлении внешнеэкономической деятельности возникают дополнительные затраты на таможенное оформление, транспортировку, страхование, маркетинговые исследования и т.д.

Целью исследования является определение путей снижения коммерческих расходов, которые занимают большой удельный вес в реализации экспортной продукции.

Для достижения цели представляется необходимым решение следующих задач:

- проведение анализа формирования коммерческих расходов, исходя из базисных условий поставки;
- внедрение в процесс организации учета коммерческих расходов экспортной деятельности ABC-метода.

Размер коммерческих расходов определяется в первую очередь базисными условиями поставки товара, предусмотренными "Международными правилами толкования коммерческих

терминов" или "Инкотермс-2000". Сборник содержит 13 базисных условий поставки, распределенных в четыре группы: E, F, C, D.

Первая группа состоит из одного термина, согласно которому экспортер передает товар импортеру непосредственно на своих складах, при этом условии продавец не отвечает за погрузку, страховку и т. д.

Термины второй группы относятся к ситуации, когда продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, выбранного покупателем. Группа "F" содержит несколько базисных условий:

– FCA - free carrier - франко-перевозчик - экспортер обязан доставить груз до перевозчика и обеспечить вывозную таможенную очистку.

– FAS - free alongside ship - свободно вдоль от борта транспортного судна в поименованном порту отправления - экспортер обязан разместить груз вдоль борта судна в согласованном порту отгрузки, обеспечить вывозную таможенную очистку и оформить экспортную лицензию.

– FOB - free on board - свободно на борт транспортного судна в поименованном порту отгрузки - экспортер



обязан обеспечить поставку товара с погрузкой на борт судна, предоставленного покупателем, получить экспортную лицензию, обеспечить вывозную таможенную очистку.

Термины третьей группы определяют случаи, когда продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели, повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара. Группа "С" содержит следующие условия:

– CFR - cost and freight - стоимость и фрахт - экспортер обязан зафрахтовать судно, оплатить стоимость фрахта до порта назначения, погрузить товар на борт судна в порту отгрузки. Продавец обеспечивает очистку товара для экспорта.

– CIF - cost, insurance, freight - стоимость, страхование, фрахт - экспортер обязан зафрахтовать судно, оплатить фрахт до порта назначения, доставить груз с погрузкой на борт судна. В обязанности продавца также входит страхование товара от транспортных рисков, таможенная очистка.

– CPT - carriage paid to - провозная плата оплачена до... Базис CPT является эквивалентом базиса CFR, который применяется только при водных перевозках.

– CIP - carriage and insurance paid to... - провозная плата и страхование оплачены до... Базис CIP является эквивалентом CIF, применяемым при водных перевозках.

Группа "D" содержит условия, согласно которым экспортер несет ответственность за прибытие груза в пункт назначения, оплачивает все расходы и принимает на себя все риски, связанные с доставкой груза в пункт назначения. Группа "D" содержит условия:

– DAF - delivereol at frontier - поставлено на границе - экспортер

обязан поставить неразгруженный товар, очищенный для экспорта.

– DES - delivereol et ship - поставлено на судне - экспортер несет те же расходы по доставке, что при условии CFR, но при этом несет риски до порта назначения. Расходы по выгрузке товара и его очистке для импорта несет покупатель.

– DEQ - delivereol et quay - поставлено на пристани - экспортер обязан доставить товар до причала (пристани) оговоренного в контракте порта, выгрузить. Продавец не несет расходов по импортной очистке товара.

– DDU - delivereol duty unpaid - поставлено без оплаты пошлины - экспортер несет все расходы и риски до момента фактической поставки товара в указанное место. При этом он не оплачивает пошлин, налогов, сборов, платежей, уплачиваемых при импорте.

– DDP - delivereol duty paid - доставлено с оплатой пошлины - экспортер несет все расходы и риски по доставке и очистке товара для импорта.

Таким образом, при базисе EXW обязанности экспортера по доставке товара и соответственно внешнеторговая цена являются минимальными, а при базисе DDP – максимальными. Соответственно возрастают и коммерческие риски экспортера.

Анализируя процесс формирования коммерческих расходов, исходя из базисных условий поставки, можно сделать вывод о необходимости эффективного контроля и управления ими. Система национального бухгалтерского учета обеспечивает учетной информацией внешних пользователей, но ее не всегда достаточно для целей управления. Поэтому для полноценного управления предприятием требуется постановка управленческого учета.

В исследованных источниках рассматриваются в основном два варианта организации управленческого учета: автономная (замкнутая) и интегри-

рованная (однокруговая). Первая предполагает выделение счетов 20-29 по учету затрат на производство в замкнутую подсистему и добавление к имеющимся счетам специального отражающего счета 27 «Распределение общих затрат», зеркально противоположному 37 «Отражение общих затрат» (2, с.88; 3, с.50).

Интегрированная система использует единую систему счетов и бухгалтерских проводок, при которой затраты формируются по элементам на счетах 30-34 с последующим распределением между калькуляционными счетами (2, с. 86-87). Этот вариант позволяет вести весь учет на едином информационном поле проводок, что значительно сокращает трудозатраты по ведению учета, а также позволяет избегать ошибок, возникающих из-за дублирования информации.

Ряд ученых (В.Ф. Палий, В.В. Палий, Н.Д. Врублевский, В.Б. Ивашкевич, А.Н.Кизилов) сходятся во мнении, что управленческий учет необходимо строить на основе индивидуального плана счетов.

Исходя из этих позиций, нами разработана интегрированная модель финансового и управленческого учета, включающая следующие агрегаты:

- элементы затрат как основу финансового учёта;
- статьи затрат, используемые в управленческом учёте;
- остатки ресурсов, принимаемые в расчет при определении фактической себестоимости продаж;
- финансовый результат.

1-й агрегат модели в части элементов затрат, перечень которых предусмотрен п. 8 Положения по бухгалтерскому учёту «Расходы организации», позволяет выделить счета в разрезе следующих наименований:

- 30 «Материальные затраты»;
- 31 «Оплата труда»;

32 «Отчисления на социальные нужды»;

33 «Амортизация»;

34 «Прочие расходы».

Свод затрат на производство и реализацию продукции производится на счёте 35.

2-й агрегат модели группирует затраты по статьям калькуляции.

Группировка затрат по калькуляционным статьям позволяет определять назначение расходов и их роль, организовывать контроль над расходами, выявлять качественные показатели хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его отдельных подразделений. На основании этой группировки строится аналитический учет затрат на реализацию продукции, составляется плановая и фактическая калькуляция себестоимости отдельных видов продукции.

Счета управленческого и финансового учета, отражающие затраты на реализацию продукции, ведутся в единой системе бухгалтерского учета.

Для учета каждого элемента применяются счета 30-34 и 37 «Отражение общих затрат».

Ежемесячно счета по учету элементов затрат закрывают в дебет отражающего счета 37 «Отражение общих затрат» с последующим распределением между калькуляционными статьями в дебет счета 44 «Расходы на продажу».

Для этих целей предназначены статьи: оплата труда; отчисления в социальные фонды; тара и упаковка товаров на складах готовой продукции; амортизация; доставка товаров к пункту назначения; погрузка в транспортные средства; страхование груза; комиссионные сборы, уплачиваемые посредническим организациям; маркетинговые исследования; экспортные пошлины; таможенные сборы.

3-й агрегат модели финансового и управленческого учёта экспортных операций представляет собой изменение

за период ресурсного потенциала, оказывающего влияние на коммерческие расходы.

Расходы, произведенные организацией в отчетном периоде по лицензированию, договору страхования, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются на счете 97 «Расходы будущих периодов», затем списываются на счет учёта затрат в течение периода, к которому они относятся, в течение срока действия лицензии, договора страхования. Маркетинговые исследования в целях создания новых подразделений для расширения рынка сбыта имеют инвестиционный характер, и затраты по ним также отражаются на счете 97, а затем по мере использования результатов исследований расходы списываются на счета учёта затрат. Для учёта таких ресурсов предназначен счет 39 «Остатки производственных ресурсов».

4-й агрегат модели предназначен для определения фактической себестоимости экспортной продукции.

Коммерческие расходы относятся к косвенным расходам. Традиционно они переносятся на объекты затрат пропорционально размеру трудозатрат, машинному времени, объему производства, продаж и т. д. Однако в современных условиях при совершенствовании технологии производства, снижении его трудоемкости и материалоемкости, а также автоматизации процессов доля прямых издержек снижается, а доля косвенных расходов увеличивается. Более того, при осуществлении экспортной деятельности доля коммерческих расходов в общем объеме затрат достаточно велика, поэтому общепринятые подходы к распределению косвенных затрат могут привести к принятию неверных управленческих решений.

Операционно-ориентированный учет затрат - Activity based costing (ABC) в состоянии решить обозначенную проблему. Метод ABC был разра-

ботан американскими учеными Р. Купером и Р. Капланом в конце 80-х годов прошлого века (4, с. 33-42; 5, с. 130; 6, с. 58). Начиная с 1991–1992 гг., этот метод получил широкое признание как основа для принятия стратегических решений, управления затратами и повышения прибыльности на основе контроля эффективности бизнес-процессов.

Сущность ABC-метода заключается в том, что вся финансово-хозяйственная деятельность предприятия представляется в виде стоимостных потоков или набора определенных видов деятельности, которые выстраивают стоимостную цепочку по формированию затрат выпускаемой продукции. Такое представление ABC-метода позволяет косвенные затраты превратить в прямые и непосредственно относить на изготавливаемую продукцию. Для каждого вида деятельности устанавливается "вектор" измерения активности - "драйвер затрат" (cost driver), отражающий сущность данного вида деятельности и увязанный с калькулируемым объектом. Соответственно для каждого вида деятельности определяется стоимость драйвера затрат как результат деления косвенных расходов данного вида деятельности на количество драйверов.

Калькуляция себестоимости экспортной продукции по отдельным процессам позволяет формировать информацию о наиболее значимых затратах и о характере их взаимодействия друг с другом.

Для внедрения ABC-метода учета коммерческих расходов экспортной деятельности необходимо определить перечень и последовательность операций на предприятии. Формирование коммерческих расходов можно разбить на следующие операции: маркетинг; таможенное оформление; упаковку; доставку до станции отправления; погрузку; оформление перевозочных документов; транспортировку до пункта назна-

чения; информирование о местонахождении груза; разгрузку; хранение и выдачу груза; доставку до склада получателя.

Для последующего осуществления записей в системе управленческого учета согласно требованиям АВС-метода в соответствии с утвержденным реестром функций и операций необходимо обеспечить однозначность идентификации в первичных документах порядка отражения:

- процесса (в данном случае – реализация);
- сбытовой функции;
- операции, с которыми связаны эти затраты.

Для этого в первичных документах необходимо предусмотреть специальные реквизиты и проставлять в них коды процессов и функций (в разрезе отдельных операций), на основе которых производить записи на счета управленческого учета.

На первом уровне все затраты группируются на счетах 30-34 в разрезе процессов, для каждого из которых предназначены соответствующие субсчета первого порядка, и функций, относящихся к данному процессу, для которых открываются субсчета второго порядка.

Формируемые по предложенной схеме регистры управленческого учета позволяют получать комплексную информацию о коммерческих расходах, функциональном составе этих затрат с целью последующего осуществления анализа и контроля за ними.

На втором уровне необходимо распределить накопленные затраты между объектами калькулирования (видами продукции, группами потребителей, отдельными клиентами и т. п.). Учет затрат в разрезе объектов может осуществляться как на общем счете, так и на отдельных счетах для каждого объекта. Для удобства дальнейшего составления управленческой отчетности по коммер-

ческим расходам и последующего ее анализа представляется необходимым выделить отдельный счет для распределения затрат в разрезе объектов калькулирования, например, счет 36 субсчет 1 «Затраты в разрезе видов продукции» в разрезе каждого вида продукции, и субсчете 2 «Затраты в разрезе покупателей» в разрезе потребителей.

На счете 36 течение отчетного периода формируется дебетовый оборот по объектам калькуляции в части затрат, непосредственно связанных с данными объектами.

На третьем уровне учета необходимо соотнести фактические затраты по всем процессам по отдельным видам продукции с величиной выпуска продукции данного вида.

Такая система построения счетов управленческого учета позволит формировать учетные регистры и в последующем составлять формы управленческой отчетности в соответствии с запросами пользователей этой отчетности. В частности, для управления процессом реализации продукции будет собрана и систематизирована информация об объеме расходов на процесс реализации; о размере коммерческих расходов на отдельные виды продукции в целом и в разрезе отдельных функций (действий); о рентабельности отдельных покупателей; о структуре себестоимости различных видов продукции в разрезе затрат на отдельные процессы; о вкладе различных видов продукции в формирование финансового результата.

Разработанная модель финансового и управленческого учёта коммерческих расходов, основанная на интегрированном варианте учёта, ориентирована на создание эффективной (управленческий учёт) и прозрачной (финансовый учёт) системы, обеспечивающей эффективное управление коммерческими расходами.

**Библиографический список**

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. Для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям/ М.А. Вахрушина. - 4-е изд., стер. - М.:Омега-Л, 2005. - 576 с. - (Высшее финансовое образование).
2. Кизилев А.Н. Бухгалтерский (управленческий) учет: учебное пособие/ А.Н. Кизилев, М.Н. Карасева. - М.: Эксмо, 2006. - 320 с. - (Экономический факультет).
3. Попова Л.В. Управленческий учет и анализ с практическими примерами: учебное пособие/ Л.В. Попова, В.А. Константинов, И.А. Маслова, Е.Ю. Степанова. - М.: Дело и Сервис, 2006. - 224 с.
4. Cooper, R. Implementing an Activity-Based Costing System. Journal of Cost Management (Spring) pp. 33-42.
5. Cooper, Robin and Robert S. Kaplan, Profit Priorities From Activity Based Costing, Harvard Business Review, May-June 1991, p.130.
6. Kaplan, Robert S., In Defence of Activity-Based Cost Management, Management Accounting, Nov.1992, p. 58.

**Bibliographical list**

1. Vakhrushina M.A. Management accounting: Guide for students of economic specialities/M.A. Vakhrushina. – 4<sup>th</sup> edition, - M.Omega – L, 2005. – 576 p. – (High financial education).
2. Kizilov A.N. Management (bookkeeping) accounting: work book/A.N. Kizilov, M.N.Karaseva. – M.:Eksmo, 2006. – 320 p. – (Economical college).
3. Popova L.V. Management accounting and analysis with examples; workbook/ L.V. Popava, V.A. Konstantinov, I.A. Maslova, E.U. Stepanova. – M.: Business and Servica, 200. – 224 p.
4. Cooper, R. Implementing an Activity-Based Costing System. Journal of Cost Management (Spring) pp. 33-42.
5. Cooper, Robin and Robert S. Kaplan, Profit Priorities From Activity Based Costing, Harvard Business Review, May-June 1991, p.130.
6. Kaplan, Robert S., In Defence of Activity-Based Cost Management, Management Accounting, Nov.1992, p. 58.

*А.В.Ефремов*

**ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ИЗДЕРЖЕК  
КАЧЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ  
В ПИВОВАРЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Аннотация**

Рассматривается управленческий учет издержек качественных изменений в пивоваренных предприятиях, который содержит следующие элементы децентрализованных звеньев предприятия: центры возникновения затрат, центры дохода, центры прибыли, центр качественных изменений. Они имеют свое воплощение на основе производственных стадий технологического процесса, оптово-сбытовой базы, фирменного магазина и т.д.

**Annotation**

The administrative account of costs of qualitative changes in the brewing enterprises which contains following elements the decentralised links of the enterprise is considered: the centres of occurrence of expenses, the income centres, the centres have arrived, the centre of qualitative changes. They have the embodiment on the basis of industrial stages of technological process, wholesale-marketing base, firm shop etc.

### Ключевые слова

Управленческий учет, качественные изменения, центр ответственности, возникновение затрат, пищевые предприятия, издержки.

### Keywords

The administrative account, qualitative changes, the responsibility centre, occurrence of expenses, the food enterprises, costs

Качественное изменение производственной программы было успешным. Виды деятельности ее подразделений ответственности должны быть согласованы. Контроль видов деятельности в центрах ответственности требует измерения не только финансовых, но и нефинансовых показателей функционирования, таких, как: качество и сервис, создающих финансовые результаты. Основная идея состоит в том, что соответствующим образом подобранные нефинансовые показатели предвещают и объясняют финансовые результаты.

В первую очередь, необходимо уточнение содержания и последовательность выполнения технологических операций, анализ их технологических параметров, а также выявление уровня влияния на них качественных характеристик сырья и внешних условий. При необходимости также уточняется номенклатура контролируемых параметров технологического процесса, сам порядок и методы их оценки. В результате исследования процесса производства делаются выводы о том, как за счет улучшения организации технологического процесса повысить эффективность производства.

Выбор конкретного содержания элементов системы управленческого учета издержек качественного изменения производственной программы обусловливается целью управления. Центральным элементом данной системы является учет качественных изменений в технологическом процессе производства пива. Общая цель финансового управления – практическая реализация закрепленных уставом направлений

деятельности. Управленческое решение представляет отдельный акт информационного обмена между субъектом, объектом управления и внешней средой. Таким образом, для определения содержания системы учетно-аналитического обеспечения необходимо определить совокупность типовых управленческих решений, принятие и реализация которых обеспечивают функционирование организации.

Важнейшей составляющей производственного учета затрат на производство пивоваренной продукции является сегментарный учет. М.А. Вахрушина определяет сегментарный учет как «систему сбора, отражения и обобщения информации о деятельности отдельных структурных подразделений организации».

Значение учета по сегментам бизнеса, производства очень велико, так как данные сегментарного учета удовлетворяют информационные потребности внутрифирменного управления. При этом имеется возможность контролировать затраты и результаты на разных уровнях управления и соответственно строить систему управленческого контроля предприятия. Составляя и анализируя сегментарную отчетность, можно судить об эффективности функционирования того или иного структурного подразделения организации и принимать различные управленческие решения.

Формирование сегментов как учетно-отчетных единиц на предприятии зависит от многих факторов. Главным из них является организационная структура предприятия.

Так, рассматривая ведение производственного учета за рубежом, С.А. Стуков подчеркивает: «Все цехи и отделы предприятия обычно поделены на так называемые центры, представляющие собой чисто учетно-калькуляционные (а не производственные) подразделения. Также он пишет о «ведении производственного учета по отдельным местам возникновения или центром затрат, одновременно именуемым центрами ответственности», объединяющими несколько понятий в одно. П.С. Безруких отмечает, что затраты на производство следует группировать по «местам возникновения расходов (по цехам и другим структурным подразделениям), а затем по объектам учета (фазам, переделам, стадиям и т.д.) и объектам калькулирования».

Для оценки степени единства и различия этих понятий необходимо рассмотреть их место в производственном учете, так как в реальных условиях производства существуют отличия мест возникновения затрат от центров затрат четким местом в структуре предприятия, экономической характеристикой (хозяйственный расчет) и социальным содержанием.

В.Ф. Палий отмечает, что «места возникновения затрат — это структурные подразделения, по которым организуется планирование, нормирование и учет издержек производства для контроля и управления затратами производственных ресурсов и углубления хозяйственного расчета».

Образование мест возникновения затрат, номенклатура которых закрепляется руководителем предприятий, обусловлено сложностью организационных структур, разнообразием типов и видов производства, высоким уровнем концентрации и специализации, а их аналитическая детализация зависит от целесообразности выделения отдельных объектов с точки зрения эффективности использования получаемой информации

и трудоемкости учета, при этом аналитический учет по местам возникновения затрат целесообразно вести по иерархическому принципу, так как между структурными подразделениями существует определенная соподчиненность.

Р. Энтони, Дж. Рис выделяют четыре типа центров ответственности - «это центры доходов, центры расходов, центры прибыли, центры инвестиций»; Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, кроме центра прибыли и центра инвестиций, называет центр затрат и центр продаж.

При совпадении мест возникновения затрат и центров ответственности не требуется специального аналитического учета. Однако когда функциональная структура несет ответственность за уровень затрат в нескольких производственных структурных подразделениях, затраты всех цехов, входящих в центр ответственности, группируются на едином аналитическом счете высшего уровня: когда отдельные функциональные и обслуживающие службы несут ответственность только за определенные направления затрат - необходимы отдельные счета - экраны или организация группировки затрат вне системы счетов. Необходимо также выделять контролируемые и неконтролируемые затраты на каждом структурном уровне.

Детализировать ответственность внутри мест возникновения затрат, вплоть до каждого работника, помогут центры ответственности, группирующие отклонения от норм затрат по признакам и виновникам, оперативно выявленным с помощью нормативного учета затрат. При этом одно место возникновения будет охватывать несколько таких центров ответственности.

В зарубежной экономической литературе «учет по центрам ответственности предьявляет тип управленческого учета для управленческого контроля. Управленческий контроль сосредоточивает свое внимание на элементах

организации, называемых центрами ответственности».

Т.П. Карпова отмечает, что «построение учета затрат в соответствии с организационной структурой позволяет связать деятельность каждого подразделения с ответственностью конкретных лиц (рабочих, бригадиров, мастеров, начальников участков и т.д.), оценить результаты каждого подразделения и определить их вклад в общие результаты деятельности предприятия».

По ее мнению, в практике работы предприятий выделяются три подхода к построению аналитического управленческого учета:

- по центрам возникновения затрат - обособленным структурным подразделениям предприятия, представляющим собой отдельные объекты аналитического учета, где в целях наблюдения, контроля, управления затратами производственных ресурсов и оценки их использования организуется планирование и учет издержек производства;

- по центрам ответственности за возникающие затраты, где совмещаются в одном учетном процессе места возникновения затрат с ответственностью возглавляющих их руководителей, целью чего является анализ данных о затратах и доходах с отнесением отклонений от заданного на конкретное лицо;

- по центрам рентабельности производства отдельно взятого продукта, где «доход есть денежное выражение выпущенной продукции; расход — денежное выражение использованных ресурсов, а прибыль — разница между доходом и расходом».

В.Б. Ивашкевич указывает на необходимое разделение затрат по центрам ответственности и местам формирования внутри организации. Основываясь на опыте зарубежных предприятий, автор проводит более детальную классификацию центров ответственности по объему полномочий и обязанностей менеджеров (центры затрат, инве-

стиций, продаж и прибыли), а также функциям, выполняемым каждым центром (основные и обслуживающие центры ответственности). При этом он определяет то, что «по центрам ответственности учитывают все расходы данного подразделения предприятия; по местам затрат — только прямые (единичные) расходы. В разрезе мест формирования целесообразно учитывать только те расходы, которые нельзя отнести на конкретный вид продукции».

Управленческий учет качественных изменений продукции пищевых предприятий, по нашему мнению, представляет перспективную стратегию интенсивного развития и оптимизации деятельности предприятия на основе новых информационных и коммуникационных технологий.

Разработанная система, используемая на предприятиях пивоваренной промышленности Волгоградской области, направлена на дальнейшее развитие производственного учета как функции управления, способствует объединению интересов субъектов управления на базе информационного, учетно-аналитического обеспечения.

Накапливание первичной информации, использование источников возникновения информации, непрерывное обновление данных, поиск и выдача групповых суммарных данных по наборам признаков эффективно обеспечиваются в системе, благодаря вводу с терминальных устройств. Первостепенной задачей предложенной структуры является достоверность регистрации первичной документации, юридическое подтверждение и сохранность данных.

Управленческий учет издержек качественных изменений в пивоваренных предприятиях содержит следующие элементы: децентрализованные звенья предприятия, центры ответственности, центры возникновения затрат, центры дохода, центры прибыли, центр качественных изменений. Они имеют свое во-



площение на основе производственных стадий технологического процесса, оптово-сбытовой базы, фирменного магазина и т.д.;

На технологических стадиях производства появляется информация о затратах на производство продукции, производится распределение затрат по статьям учета, анализируется количество произведенной продукции, затраты на качественные изменения, затем заполняются сводки (ежедневные, еженедельные), в которых содержатся сведения об отклонениях расхода сырья, невыполнении плана.

Далее информация фиксируется в специально разработанном модуле системы управленческого учета издержек, и вся информация передается по сети на следующий уровень системы. Каждая стадия производственного процесса является центром возникновения затрат и центром ответственности, так как там находится лицо, ответственное за контроль, соблюдение норм и своевременную передачу информации.

Вся полученная информация аккумулируется, анализируется, сравнивается с плановыми показателями и передается на следующий уровень.

– Центр принятия управленческих решений, где находится центральный (главный) компьютер предприятия – сервер, где собирается вся информация о хозяйственной деятельности предприятия, и на ее основе принимаются те или иные управленческие решения.

– Современные компьютерные технологии, обладающие технологией поддержки системы, то есть в любой период времени возможностью подключения и передачи информации на сервер.

– Разнообразные схемы передачи информации.

Постоянное повышение объемов учетной информации о затратах делает необходимым внедрение специальных

операций по фильтрации и регламентации. В процессе деятельности системы учетно-аналитического обеспечения управления технологическими процессами происходит отбор данных для каждого уровня управления и выдача их в наиболее удобной форме.

Благодаря этому происходит установление состава и сроков в представлении информации по уровням и объектам управления. Для этого необходимо распределить весь объем сведений в зависимости от сферы их применения на уровнях управления, а в пределах каждого уровня – по функциональным, линейным службам и конкретным пользователям.

Существование специализированных центров качества (центров управления и учета качества) также уже обосновано и занимает равнозначное место среди остальных центров ответственности. Мы согласны с мнением Б.И. Валуева о том, что «учетная модель должна быть шире калькуляционной». Если ранее существовали варианты, когда функциональная структура несла ответственность за уровень затрат в нескольких производственных структурных подразделениях, в нашем случае – учет издержек качественных изменений на каждом этапе его формирования, или когда отдельные функциональные и обслуживающие службы несли ответственность только за определенные направления затрат без выделения учета издержек качественных изменений, то с появлением центра качества функции организации учета качественных изменений не будут разбросаны и дублированы по другим центрам ответственности. Причем центр учета качественных изменений может существовать как самостоятельный центр наравне с центрами затрат, доходов, прибыли и инвестиций, так и находиться в каждом из вышеречисленных центров, как аналитический центр.

При разработке предлагаемых центров ответственности на исследуемых предприятиях мы столкнулись с проблемой выделения этих центров для закрепления ответственности руководителей подразделений, так как принимать дополнительную ответственность, помимо той, что предусмотрена должностными инструкциями и трудовым законодательством, теоретически никто не соглашался. Здесь же необходимо заметить, что, несмотря на безработицу в небольших городах, грамотных специалистов найти не просто, так что при внедрении системы необходимо пересматривать должностные инструкции, включая в них дополнительные функциональные обязанности. При разработке мы придерживались основных принципов, существующих в международной практике организации центров затрат и центров ответственности:

- каждый центр затрат должен быть отдельной сферой ответственности, возглавляемой ответственным лицом, которое должно участвовать в планировании и контроле затрат;

- каждый центр затрат должен объединять производственные фонды, которые обуславливают издержки приблизительно одного вида. Это облегчает определение совокупности факторов, оказывающих влияние на величину издержек данного центра затрат и выбор базы распределения издержек;

- все затраты по их видам должны списываться на центры затрат без особых сложностей;

- определение центров возникновения затрат следует осуществлять на основе изучения и анализа организационных технологических особенностей предприятия.

Нами выделены и проклассифицированы места возникновения затрат и центры ответственности, а также определены места возникновения издержек качественных изменений (центры ответственности), что обусловлено разнообразием технологических стадий и спецификой организационных структур (рис.1).

Таким образом, с появлением центра учета качественных изменений функции организации не будут разбросаны и дублированы по другим центрам ответственности.

Нами разработана и внедрена система учета по центрам ответственности на пивоваренных предприятиях Волгоградской области, функционирующая параллельно с традиционной системой бухгалтерского учета, но при этом четко определенная как сфера, позволяющая конкретизировать ответственность руководителей подразделений за качественные изменения.

Такой учет позволяет оперативно осуществлять контроль на разных стадиях и этапах процесса производства и переработки продукции, при этом оценивать деятельность руководителей подразделений, технологов, получать дополнительную информацию для контроля и учета затрат.

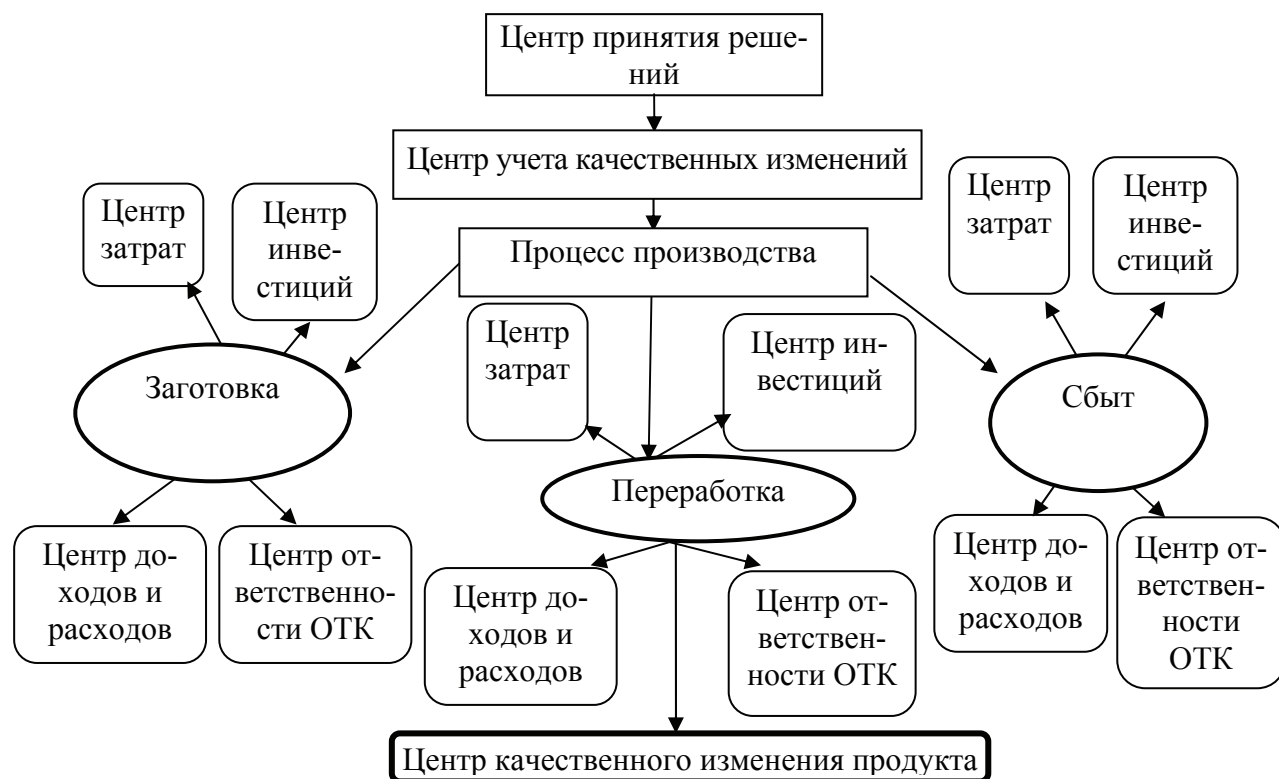


Рис. 1. Организация центров ответственности за качественными изменениями производственной программы  
\* Авторская разработка

#### Библиографический список

1. Безруких П.С. Учет и контроль себестоимости продукции. – М.: Финансы, 1999. – 153с.
2. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 97с.
3. Вахрушина М.А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность. Российская практика: проблемы и перспективы. – М.: «АКДИ Экономика и жизнь», 2000. – 192с.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Юристъ, 2003. – 618с.
5. Карпова Т.П. Основы управленческого учета: учеб. пособие. М.: ИНФРА, 1997. – 290с.
6. Палий В.Ф. Основы калькулирования. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 288с.

7. Стуков С.А. Система производственного учета и контроля. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 223с.
8. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект/ Пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416с.
9. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ./ Под ред. и с. предисл. А.М. Петрачкова. – 2-е изд., стереотип. – Ф. Финансы и статистика, 1996. – 560 с.

#### Bibliographical list

1. Bezrukih P.S. Account and the control of the cost price of production. - M.: the Finance, 1999. - 153p.
2. Valuev B.I. Problem of development of the account in the industry. - M.: the Finance and statistics, 1984. - 97p.
3. Vahrushina M.A. Intraindustrial the account and the reporting. The Russian

practice: problems and perspectives.-M.: Economy and a life », 2000.-192p.  
 4. Ivashkevich V.B.Accounting the administrative account. - M., 2003. - 618p.  
 5. Karpova T.P.. Bases of the administrative account: studies. The grant. M., 1997. - 290p.  
 6. Paliy V.F.The basis of calculation. - M.: The finance and statistics, 1987. - 288p.

7. Stukov S.A.System's Knocks of the industrial account and the control. - M.: the Finance and statistics, 1988. - 223p.  
 8. Horngren CH. T/, Foster D. Book keeping: Administrative aspect /Tr.to English; under the author. A.V. Sokolov. - M.: The Finance and statistics, 1995. - 416p.  
 9.Anthony R. The account: situations and examples: T. to eng./Under the author. A.M.Petrachkova. - 2 book, a stereotype. - F.Finansy and statistics, 1996. - 560 p.

*Д.П. Коржов*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ UML-МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДОГОВОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **Аннотация**

Цель исследования – исследовать процессы учета договорной деятельности в компаниях холдингового типа. Методы проведения исследования – визуальное моделирование (построение UML-моделей) исследуемого бизнес-процесса. Основные результаты исследования – научные: выполнено визуальное моделирование бизнес-процессов исследуемой предметной области; практические: разработана информационная система учета договорной деятельности.

### **Annotation**

The goal of investigation is studying of processes of accounts of contractual activity in companies of holding type. The methods of investigation are visual modeling (UML-model making) of the process. The main results of investigation – scientific: visual business-process modeling of studying domain is carried out; practical: information system of accounts of contractual activity is developed.

### **Ключевые слова**

Компании холдингового типа, бизнес-процесс, учет договорной деятельности, визуальное моделирование, информационная система.

### **Keywords**

Companies of holding type, business process, accounts of contractual activity, visual modeling, information system.

Описание исследуемой предметной области. Процесс заключения договоров длителен и непрост. Он включает многочисленные согласования, уточнения, проверки на соответствие действующему законодательству. Поэтому прежде чем приступить к созданию ин-

формационной системы, нужно разработать положение о договорной деятельности предприятия, которое будет регламентировать все процессы компании, связанные с договорной деятельностью. В дальнейшем это упростит составление технического задания, а так-

же позволит выявить недостатки сформулированных требований к работе с договорами до внедрения информационной системы. Как правило, положение о договорной деятельности предприятия содержит следующие разделы:

- порядок, сроки оформления и согласование договоров, ответственные лица;
- хранение и учет договоров;
- контроль за соблюдением сформулированных в положении процедур.

Даже в небольших компаниях количество договоров может достигать нескольких тысяч, а процесс визирования договоров может неоправданно затягиваться. Поэтому многие руководители предприятий приходят к выводу о необходимости внедрения информационной системы для автоматизации договорной деятельности и, в частности, процесса визирования договоров.

Автоматизация управления договорной деятельностью позволяет контролировать движение денежных средств компании и исполнение бюджетов. Это дает возможность избежать штрафных санкций, связанных с невыполнением договорных обязательств, контролировать дебиторскую задолженность и сроки платежей, а также исключит подписание договоров, не согласованных с юридической и финансовой службой.

Постановка задачи. Одним из важных этапов в договорной деятельности является процедура визирования договоров. Законодательно процедура визирования договоров не предусмотрена, поэтому все отдается на усмотрение каждого конкретного предприятия. Порядок визирования договоров закрепляется в положениях и уставах организаций, в положениях о структурных подразделениях и должностных инструкциях.

Само по себе понятие визирования можно определить как проставле-

ние работником предприятия на договоре своей подписи в подтверждение того, что договор отвечает тем критериям, соответствие которым должен проверять этот работник.

Применительно к данной процедуре руководство каждой компании должно решить для себя следующие вопросы:

1. Необходимо ли визирование вообще?
2. Визирование каких конкретно договоров необходимо?
3. Кто из сотрудников компании должен визировать договоры?
4. В какой последовательности эти сотрудники должны визировать договоры?
5. На соответствие каким конкретно критериям должен проверять договор каждый из визирующих его сотрудников?
6. Какова ответственность лица, завизировавшего договор, в случае выявления в завизированном им договоре несоответствия тем критериям, которые этот сотрудник должен был проверить?

Важным моментом при заключении тех или иных видов договоров является определение центров ответственности (в том числе финансовой). С точки зрения контроля финансовых ресурсов предприятия важно, чтобы все ключевые договоры проходили визирование в финансовой службе, которая таким образом контролирует их соответствие заложенным планам и лимитам. Финансовый контроль типовых (массовых) договоров и договоров по многочисленным мелким (в масштабах конкретного предприятия) сделкам может быть передан другим подразделениям (например, подразделениям-инициаторам) при условии соблюдения для таких договоров установленных лимитов финансирования и периодического контроля за его выполнением. Кроме того, для каждого вида договоров необходимо определить уровень ру-

ководителя, имеющего право на его подписание со стороны предприятия.

Информационная система должна формировать список лиц (фамилия, имя, отчество, должность, подразделение), ответственных за согласование договора, проставить последовательность визирования и время, отпущенное на согласование. Для дальнейшего анализа фактических расходов по статьям бюджетов из договора (или сопроводительной документации) должна быть однозначно определена их привязка к статьям доходов и расходов и их аналитике. Кроме того, автоматически должно проверяться соответствие суммы обязательства по договору статьям доходов и расходов в бюджете компании. Информационная система должна отслеживать выполнение сроков согласования договора, а также обеспечивать движение договоров в ней (маршрутизация). Маршрутизация может быть фиксированной, когда составленный договор сразу направляется сотруднику подразделения, который стоит в списке согласований за инициатором договора, либо составитель может самостоятельно выбрать, кому передать договор на согласование, указав должность и имя.

Нужно отметить, что все договоры должны согласовываться с финансовой службой предприятия на предмет соответствия их условий составленному бюджету. Поэтому при согласовании информационная система должна обеспечивать привязку договора к статьям доходов и расходов компании (указание статьи и запланированного лимита по ней).

Таким образом, возникает необходимость создания информационной системы, позволяющей:

1. Реализовать гибкость в выборе маршрута согласования (инициатор договора сможет менять маршрут визирующих лиц и уменьшать количество виз)

2. Реализовать систему Лимитов Финансовой Ответственности (ЛФО). ЛФО – это сумма денег, присваиваемая руководителю по определенной статье затрат на год. В рамках этой суммы руководитель имеет право заключать договор без Тендера.

3. Реализовать систему контроля выполнения решений Тендерной Комиссии, а именно: сколько заключено сделок в рамках решений, когда, каким исполнителем.

Особенности процессов оптимизация исследуемого бизнес-процесса. Использование UML-моделей позволяет наглядно продемонстрировать желаемую структуру и поведение системы, помогает добиться лучшего понимания создаваемой системы, что зачастую приводит к ее упрощению и возможности повторного использования[1].

Таким образом, моделирование позволяет решить следующие задачи:

- визуализировать систему в ее текущем и желательном состоянии;
- определить структуру или поведение системы;
- получить шаблон, позволяющий затем сконструировать систему;

Для моделирования процесса учета договорной деятельности был составлен перечень групп операций данного делового процесса (табл.1), выполняемых на уровне материнского общества и дочерних обществ, основанный на результатах исследований в группе компаний, насчитывающей более 40 дочерних обществ и имеющей значительное количество заключаемых договоров.

Как видно из таблицы 1, процесс учета договорной деятельности включает в себя более 250 функциональных операций (19 групп операций, каждая группа включает в среднем по 14 функциональных операций).

Таблица 1. *Фрагмент перечня групп операций процесса учета договорной деятельности в исследуемой группе компаний в части визирования договоров*

№ п/п	Наименование операции	Частота выполнения функциональной операции			Трудоемкость (время) выполнения функциональной операции (мин)		
		мин.	макс.	наиболее вероятное	мин.	макс.	наиболее вероятное.
1	Формирование карточки договора	7	10	8	280	400	320
2	Формирование документа «Решение тендерной комиссии»	9	12	10	360	480	400
3	Формирование документа «ЛФО для центров финансовой ответственности»	15	20	16	600	800	640
4	Ведение списка визирующих лиц	6	10	9	240	400	360
...	...						
7	Анализ соответствия договора ЛФО	9	13	12	360	520	480
8	Анализ соответствия договора решению тендерной комиссии	8	12	11	320	480	440
9	Анализ и проверка контрагента службой безопасности компании	12	15	14	480	600	560
10	Формирование документа «Лист согласования» для начала процесса визирования договора	10	13	12	400	520	480
11	Формирование маршрута для листа согласования	17	20	19	680	800	760
...	...						
12	Формирование документа «Изменение листа согласования» на основе доп. Приглашения	16	19	18	640	760	720
...	...						
19	Присвоение листу согласования статуса «Согласован»	5	9	8	200	360	320

С целью эффективного использования трудовых и временных ресурсов при учете договоров возникает необходимость оптимизации существую-

щего бизнес-процесса. Перечень операций процесса учета договорной деятельности в автоматизированном варианте представлен в таблице 2.

Таблица 2. *Фрагмент перечня групп операций процесса учета договорной деятельности в части визирования договоров в автоматизированном режиме*

№ п/п	Наименование операции	Обозначение	Общее время выполнения (мин)		
			минимальное	максимальное	наиболее вероятное
1	Формирование карточки договора	Oper1	2	6	5
2	Формирование документа «Решение тендерной комиссии»	Oper2	1	3	2
3	Формирование документа «ЛФО для центров финансовой ответственности»	Oper3	4	7	5
4	Ведение списка визирующих лиц	Oper4	2	6	5
5	Формирование документа «Лист согласования» для начала процесса визирования договора	Oper5	4	6	4

Продолжение таблицы 2

6	Формирование документа «Изменение листа согласования» на основе доп. соглашения	Oper6	4	6	4
7	Проставление виз согласующими лицами	Oper7	6	8	7
8	Присвоение листу согласования статуса «Согласован»	Oper8	1	2	1

Для визуализации системы, определения ее структуры и поведения была разработана UML-модель. На рис. 1 представлен фрагмент основной диаграммы вариантов использования системы

тематизации ведения договорной деятельности. На рис. 2 представлен фрагмент диаграммы деятельности построенной UML-модели.

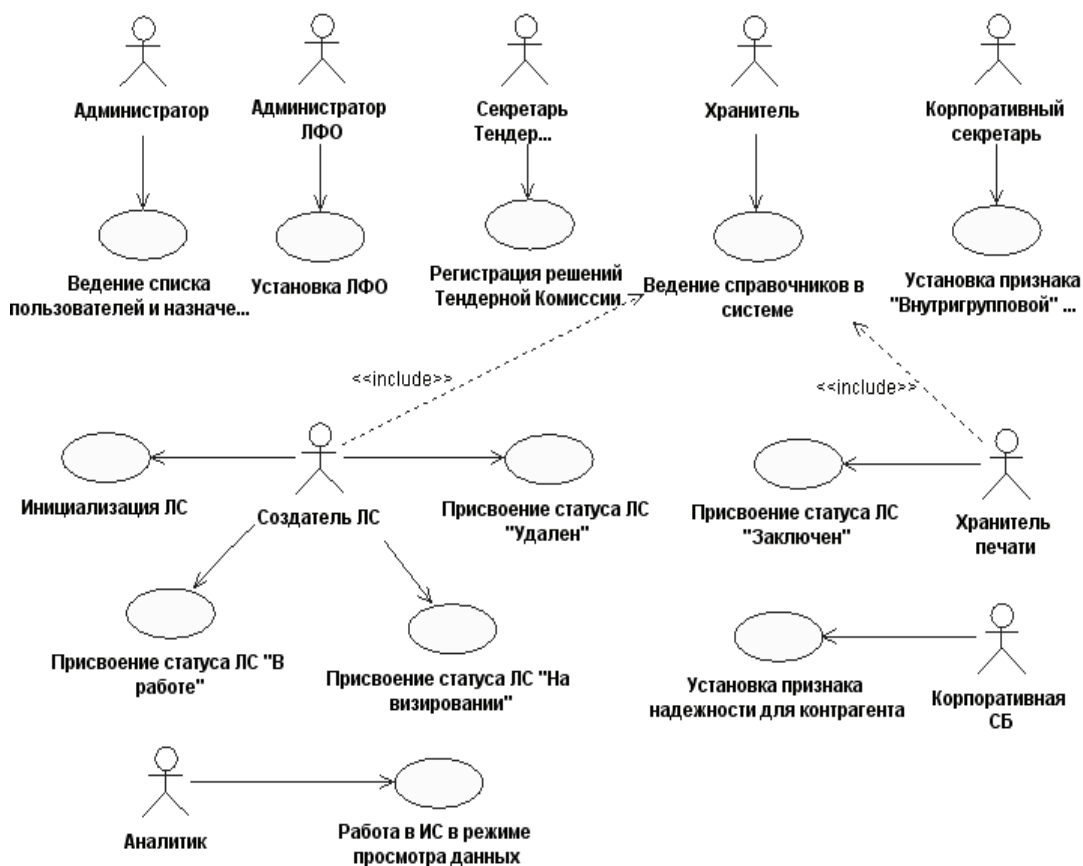


Рис. 1. Фрагмент основной диаграммы вариантов использования системы автоматизации ведения договорной деятельности

Согласно данной диаграмме имеются пользователи с определенными ролями: администратор, администратор ЛФО, секретарь Тендерной комиссии, хранитель, создатель листа согласования (ЛС), хранитель печати, корпоративная система безопасности (СБ), аналитик. На первом этапе пользователи с

ролями: администратор, администратор ЛФО, хранитель и секретарь Тендерной комиссии формируют списки пользователей и справочную информацию, необходимую для создания ЛС. Следующий этап заключается в формировании ЛС пользователями с ролью «создатель ЛС» или присвоение нового статуса ра-



нее созданному ЛС. Пользователи с ролью «корпоративная СБ» проставляют в справочнике «Контрагенты» статус «Надежный», в зависимости от того, прошел ли данный контрагент проверку на надежность. Пользователи с ролью «аналитик» имеют возможность только просматривать справочники, докумен-

ты, журналы документов и отчеты без добавления, редактирования или удаления информации. На заключительном этапе пользователи с ролью «хранитель печати» проставляют статус «Заключен» для тех листов согласования, которые были завизированы всеми ответственными лицами.

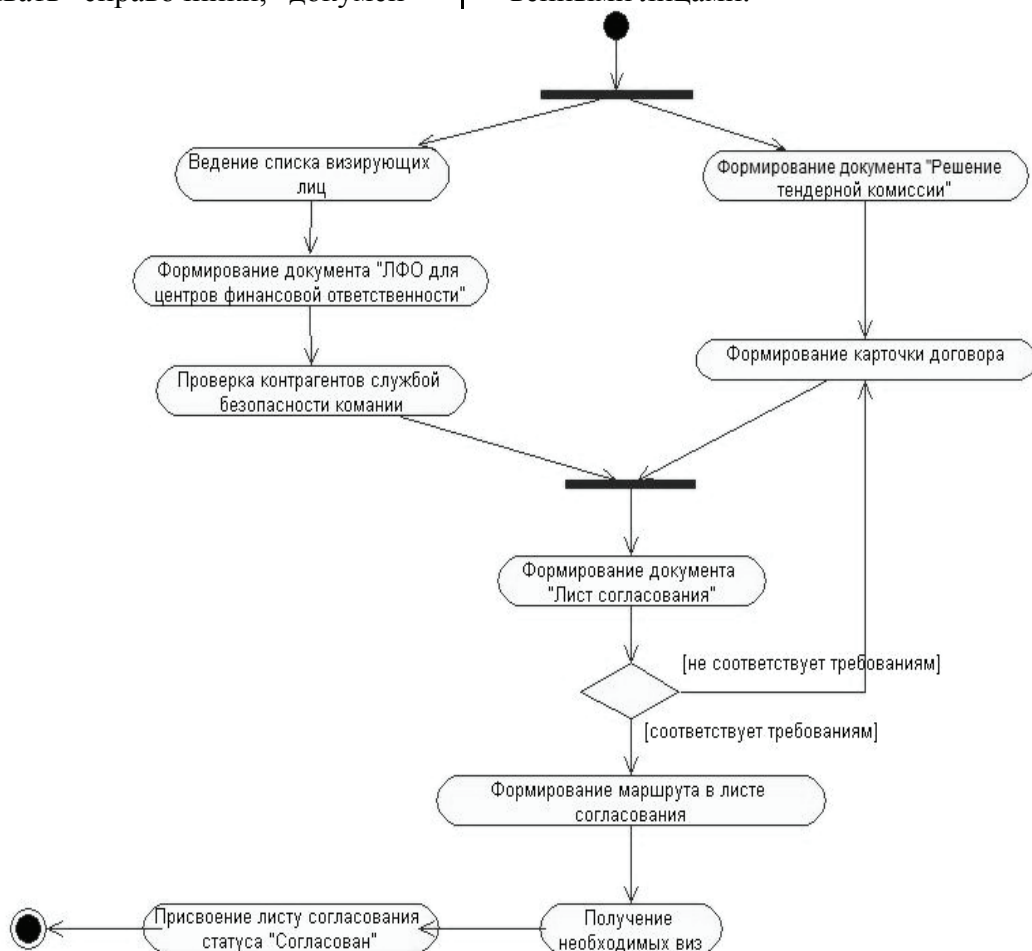


Рис.2. Диаграмма деятельности процесса учета договорной деятельности в части визирования договоров в автоматизированном режиме

Из представленной диаграммы деятельности UML-модели и таблицы 2 видно, что по сравнению с процессом, осуществляемым вручную, использование информационной системы учета договорной деятельности позволит сократить часть рутинных операций пользователей, перевести выполнение операций из ручного режима в автоматический, а также эффективно распределить функции и зоны ответственности между

соответствующими службами компании. Результатом внедрения информационной системы в исследуемой группе компаний стало сокращение продолжительности процесса согласования и визирования договоров.

В результате анализа предметной области и выполненных исследований сформирована структура базы данных, обеспечивающая непротиворечивость и целостность информации, сокращение

избыточности данных и затрат на их актуализацию.

Информационная система оптимизации ведения договорной деятельности представляет собой комплекс программ, включающий в себя:

- ведение справочной информации;
- регистрацию договоров;
- учет согласования и визирования договоров;
- учет ЛФО и решений тендерной комиссии;
- модуль доступа к базе данных посредством Web-интерфейса для удаленных пользователей;
- поддержку помощи и справки;
- инструкцию пользователя и администратора.

**Выводы.** При использовании визуального моделирования процесса учета договорной деятельности отмечено повышение эффективности учета и ведения договоров за счет:

- снижения времени и бюрократизации на визирование договоров;
- создания гибкости в выборе маршрута согласования;
- построения системы ЛФО;
- построение системы контроля выполнения решений тендерной комиссии;

Результатом реализации поставленной задачи стало создание единого информационного пространства, позволяющего регистрировать, согласовывать и визировать договоры по более гибкому маршруту с учетом ЛФО и решений тендерной комиссии.

При использовании созданной информационной системы можно сократить временные затраты на подписание договоров, оперативно получать сведения о статусе договоров, находящихся на согласовании, формировать гибкий маршрут для визирования дого-

воров, а также предоставлять возможность заключения договоров с надежными контрагентами, которые определяются службой безопасности компании и учитываются в системе.

#### Библиографический список

1. Визуальное моделирование с помощью Rational Rose 2002 и UML.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2003. – 192 с.
2. Хубаев Г.Н. Интеграция визуальных и имитационных моделей – универсальный инструмент для оценки затрат и ресурсов // Проблемы федеральной и региональной экономики: Ученые записки / Ростовский гос. экономический ун-т «РИНХ». – Ростов н/Д, 2007 – Вып. 10. – 228 с.
3. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М. Особенности использования языка UML для имитационного моделирования // Проблемы федеральной и региональной экономики: Ученые записки. Вып. 9 / РГЭУ “РИНХ”. – Ростов н/Д, 2006. – 166 с.

#### Bibliographic list

1. Visual modeling using Rational Rose 2002 and UML.: Translated from the English. – M.: Publishing house “Williams”, 2003. – 192 p.
2. Hubaev G.N. Integration visual and simulation model is the universal instrument for estimation of cost and resources // Problem federal and regional economic: scientist note / RSUE "RINH". – Rostov-on-Don, 2007 – Publ. 10 – 228 p.
3. Hubaev G.N., Scherbakov S.M. Features of use language UML for simulation modeling // Problem federal and regional economic: Scientist note / Publ. 9 / RSUE "RINH". – Rostov-on-Don, 2006. – 166 p.

## ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

### Аннотация

В статье рассматриваются общие подходы к планированию аудита консолидированной отчетности, составленной в соответствии с требованиями МСФО. В частности, выявляются отличия консолидированной отчетности от индивидуальной, определяющие специфику планирования ее аудита, рассматриваются этапы планирования, вопросы составления плана и программы аудита.

### Annotation

The common approaches to planning of audit of consolidated financial statements prepared on IFRS basis are investigated in the article. Particularly, the differences between individual and consolidated financial statements, affecting on the planning of audit, are determined; the stages of audit planning and the problems of preparing of plan and program of audit are investigated.

### Ключевые слова

Аудиторские риски, группа компаний, гудвилл, доля меньшинства, дочерняя компания, материнская компания, план аудита, программа аудита, система внутреннего контроля, существенность.

### Keywords

Audit risks, consolidated group, goodwill, minority interest, subsidiary, parent company, audit plan, audit program, internal control system, materiality.

Важнейшим этапом аудиторской проверки как индивидуальной отчетности, так и консолидированной является планирование аудита, по итогам которого формируются предварительные план и программа аудита, являющиеся основой взаимодействия всех участников процесса аудита. На данном этапе происходит ознакомление с особенностями деятельности аудируемой группы компаний, ее структурой, существующими системами контроля и рисками, характерными для аудируемой группы компаний.

Согласно МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» консолидированная финансовая отчетность – это отчетность группы, представленная так, как если

бы она была подготовлена единой экономической организацией. Соответственно планирование аудита такой отчетности имеет определенную специфику, обусловленную особенностями консолидированной отчетности.

Из числа прочих особенностей консолидированной отчетности можно выделить те, которые, по нашему мнению, непосредственно определяют специфику планирования ее аудита:

- консолидированная отчетность раскрывает информацию о деятельности группы компаний, состав которой определяется исходя из наличия контроля материнской компании над дочерними;

- консолидированная отчетность составляется на основе инди-

видуальных отчетностей компаний, входящих в группу;

- необходимость осуществления консолидационных корректировок на этапе составления консолидированной отчетности;

- наличие специфических показателей, характерных только для консолидированной отчетности (гудвилл, доля меньшинства).

Планирование аудита консолидированной отчетности производится по следующим основным направлениям:

- изучение деятельности аудируемой группы;
- оценка системы внутреннего контроля;
- оценка составляющих аудиторского риска;
- определение уровня существенности;
- разработка общего плана и программы аудита.

Ввиду того что консолидированная отчетность представляет собой отчет о финансовом положении и результатах финансовой деятельности группы нескольких экономических субъектов, изучение деятельности аудируемой группы приобретает еще большее значение по сравнению с аудитом индивидуальной отчетности. Во многом это обуславливается тем, что в рамках группы предприятия действуют, как правило, в интересах материнской компании. При этом результатом внутригрупповых операций может стать значительное улучшение финансового положения материнской компании по данным ее индивидуальной отчетности, в то время как дочерние компании могут нести значительные убытки или приобретать значительные обязательства. Как показывает практика, неправомерное включение в группу (равно как и исключение) одной или нескольких компаний может существенно исказить данные консолидированной отчетности, что с высокой степенью вероятности может ввести в заблуждение заинтере-

сованных пользователей такой отчетности и оказать влияние на принятие ими управленческих решений.

Поэтому считаем целесообразным на стадии ознакомления с деятельностью группы компаний осуществлять аудит состава аудируемой группы компаний, который предполагает под собой комплексное, всестороннее изучение межкорпоративных связей и сделок материнской компании для установления наличия контроля последней над функционированием других компаний и последующего принятия решения о необходимости консолидации таких компаний в группу. Таким образом, целью аудита состава группы является определение круга консолидации.

В соответствии с МСФО (IAS) 27 консолидации подлежат те компании, над которыми имеется контроль со стороны материнской компании. Таким образом, понятие контроля является ключевым при определении круга компаний, входящих в группу.

Контроль – это полномочия на управление финансовой и операционной политикой организации таким образом, чтобы получать выгоды от ее деятельности. Однако аудитору не всегда легко удастся определить наличие контроля, так как, кроме прямых признаков контроля в виде владения более половины голосующих акций, существуют и косвенные признаки:

- наличие права определять финансовую и хозяйственную политику компании на основании законодательного акта или соглашения;
- наличие права назначать или смещать большинство членов совета директоров или аналогичного органа другой компании;
- наличие права представлять большинство голосов на собраниях совета директоров или аналогичного органа управления.

Кроме того, следует отметить, что владение более чем половиной го-

лосующих акций не всегда предполагает наличие контроля. Такая ситуация складывается в случаях, когда четко определено, что такой пакет акций не обеспечивает наличия контроля.

Соответственно задачи, которые ставятся перед аудитором при аудите состава группы, можно сформулировать следующим образом:

- подтвердить наличие контроля над компаниями, включенными в представленную консолидированную отчетность;
- определить компании, показатели отчетности которых не были включены в представленную консолидированную отчетность, несмотря на наличие фактического контроля.

При этом источником информации могут выступать договоры, деловая переписка и прочая документация, связанная со сделками:

- по покупке капитала другой компании;
- по покупке всех чистых активов другой компании;
- по признанию обязательств другой компании;
- по покупке части активов другой компании, которые вместе составляют один или несколько видов бизнеса.

Следующим вопросом, который необходимо выделить на этапе изучения деятельности аудируемого лица, является определение компаний группы, в отношении которых будет проводиться аудиторская проверка индивидуальной отчетности.

Следует учитывать, что консолидированная отчетность составляется на основе показателей индивидуальных отчетностей компаний, входящих в группу. Таким образом, достоверность показателей индивидуальной отчетности напрямую влияет на достоверность консолидированной отчетности. Кроме того, стоит учитывать, что в группу могут входить как подвергшиеся аудиту компании (обязательный или инициативный аудит), так и те компании, аудит

отчетности которых не проводился. Поэтому, с одной стороны, аудиторам необходимо определиться, стоит ли проводить повторный аудит отчетности или положиться на мнение стороннего аудитора. При этом на решение аудитора может оказывать влияние деловая репутация стороннего аудитора, его ответы на письменные запросы о ходе проведения аудита, применявшихся аудиторских процедурах и т.п. С другой стороны, аудитор должен определить необходимость проведения аудита отчетности тех компаний группы, аудит которых не проводился.

Если в состав группы входит достаточно большое количество компаний, то в обоих случаях решение может приниматься исходя из значимости для аудита рассматриваемых компаний, в связи с тем что аудит отчетности всех компаний группы не представляется возможным ввиду определенных временных и стоимостных ограничений.

Если аудитор принимает решение отказаться от аудита индивидуальной отчетности отдельных компаний или положиться на мнение сторонних аудиторов, то возникает необходимость более тщательным образом ознакомиться со спецификой деятельности таких компаний группы (в том числе и путем обмена информацией с со сторонними аудиторами) с целью определения ключевых проблемных областей у неаудируемых компаний и установления аудиторских рисков.

По итогам изучения деятельности клиента аудитор должен окончательно сформировать представление о бизнесе компаний группы, ее структуре, механизмах управления группой, внешней среде, влияющей на деятельность группы, выявить наиболее значимые компании группы, составить предварительный список компаний, индивидуальная отчетность которых будет подвергнута аудиту.

Оценка системы внутреннего контроля является следующим этапом планирования. К этому моменту аудитор уже должен иметь представление о предприятиях группы, отчетность которых будет подвергнута предварительному аудиту. Следует заметить, что анализ системы внутреннего контроля таких компаний аналогичен процедурам при проведении аудита индивидуальной отчетности. Вместе с тем специфика консолидированной отчетности обуславливает необходимость изучения системы внутреннего контроля процедур консолидации на уровне группы. При этом процедуры консолидации накладывают отпечаток на каждый из элементов соответствующей системы внутреннего контроля.

Контрольная среда представляет собой позицию, осведомленность и действия руководства группы компаний. Аудитор должен проанализировать степень заинтересованности руководства в получении достоверной информации о функционировании группы и меры, которые предпринимаются им для достижения этой цели. Также необходимо получить представление, каким образом руководство аудируемого лица способствует созданию атмосферы честного, этичного поведения и устанавливает соответствующие средства контроля, предотвращающие ошибки и факты умышленного искажения отчетности.

Анализ оценки бизнес-риска аудируемым лицом должен показать аудитору, каким образом организация выявляет и устраняет бизнес-риски, связанные с целями консолидированной отчетности, и к каким конечным результатам это приводит.

В результате ознакомления с информационной системой аудитор должен получить представление о том, как организован в группе процесс консолидации данных, какие структурные подразделения отвечают за данную работу, каким образом распределены и регла-

ментированы обязанности сотрудников таких подразделений, степень их компетентности и понимания выполняемых функций, а также добросовестности их выполнения.

Изучение контрольных действий и мониторинга средств контроля позволяет аудитору получить окончательную оценку степени надежности системы внутреннего контроля группы и принять решение о том, стоит ли на нее полагаться при проведении аудита консолидированной отчетности.

Оценка риска для целей аудита консолидированной отчетности представляет собой процесс, аналогичный процессу оценки аудиторского риска при аудите индивидуальной отчетности, и предполагает изучение:

- неотъемлемого риска – вероятность наличия искажений в конкретном бухгалтерском счете или группе однотипных хозяйственных операций до момента их обнаружения средствами системы внутреннего контроля или при допущении отсутствия таковой;

- риска средств контроля – вероятность наличия искажений на конкретном бухгалтерском счете или группе однотипных хозяйственных операций при допущении несвоевременности предотвращения, обнаружения и исправления их с помощью системы внутреннего контроля;

- риска необнаружения – вероятность того, что аудиторские процедуры, применяемые в ходе проверки, не позволяют обнаружить существенные искажения в конкретном бухгалтерском счете или группе однотипных хозяйственных операций и оказывают существенное влияние на формируемое аудитором мнение о достоверности финансовой отчетности.

Допустимый уровень существенности определяется аудитором самостоятельно, исходя из своего собственного профессионального суждения, и должен основываться на данных консо-

лидированной финансовой отчетности. При этом информация считается существенной, если ее пропуск или искажение может значительно повлиять на правильность и своевременность принятия управленческих решений пользователями такой информации. Для расчета уровня существенности выбираются наиболее характерные и значимые показатели деятельности аудируемой группы.

Завершающим этапом планирования аудита консолидированной отчетности является разработка плана и программы аудита. План представляет собой документальное обобщение собранной на этапе планирования информации о деятельности аудируемой группы и содержит:

- планируемые затраты труда;
- уровень существенности;
- оценку аудиторского риска;
- сроки проведения проверки;
- состав аудиторской группы;
- перечень сегментов аудита с указанием сроков их проведения и исполнителей;
- меры по управлению и контролю за качеством аудита.

По ходу проведения проверки и получения дополнительной информации о деятельности группы в план могут вноситься изменения.

На основе плана аудита разрабатывается программа аудита, определяющая характер, временные рамки и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для осуществления общего плана аудита. Она является набором инструкций для аудитора, выполняющего проверку, а также средством контроля и проверки надлежащего выполнения работы.

Примерная программа аудита консолидированной отчетности может содержать следующий набор аудиторских процедур:

1. Проверка правомерности включения показателей компаний группы в консолидированную отчетность группы.
2. Проверка правильности определения стоимости приобретения компаний группы.
3. Проверка правильности определения стоимости чистых активов дочерних компаний.
4. Проверка правильности определения гудвилла.
5. Проверка правильности определения доли меньшинства.
6. Проверка обоснованности и правильности осуществления консолидационных корректировок в отношении внутригрупповых операций, связанных с внутригрупповыми расчетами.
7. Проверка правильности формирования консолидационных резервов группы компаний.
8. Проверка правильности определения уставного капитала группы.
9. Проверка корректности построчного суммирования статей активов, обязательств, расходов и доходов материнской и дочерних компаний.
10. Проверка полноты и достоверности раскрытия информации о консолидированной отчетности.

#### Библиографический список

- 1.МСФО: точка зрения КПМГ. Практическое руководство по международным стандартам финансовой отчетности, подготовленное КПМГ. 2007/8: В 2 ч. / Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – ч.1: 1014 с.
- 2.Шешукова Т.Г., Городилов М.А. Аудит: теория и практика применения международных стандартов: Учеб. пособие. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 184 с.
- 3.Нестерова О.В. Оценка системы внутреннего контроля при проведении аудиторской проверки // Аудиторские ведомости. – 2006. – № 8. – С. 10-16.
- 4.Савенкова Н. Аудит консолидированной финансовой отчетности // Аудит и

налогообложение. – 2006. – № 3. – С. 39-45.

5. Слатецкая Н.Ю. Системный подход к планированию аудита // Аудиторские ведомости. – 2004. – № 4. – С. 75-80.

#### **Bibliographic list**

1. IFRS: KMPG's point of view. International financial reporting standards guide prepared by KMPG. 2007/8: 4<sup>th</sup> edition. – М.: Alpina Business Books, 2008. – part 1: 1014 p.

2. Sheshukova T.G., Gorodilov M.A. Audit: theory and practice of IFRS application: tutorial. – 2<sup>nd</sup> edition. – М.: "Finances and Statistics", 2005. – 184 p.

3. Nesterova O.V. Estimation of internal control during the audit // Auditorskie vedomosti. – 2006. – № 8. – 10-16 p.

4. Savenkova N. Audit of consolidated financial statements // Audit and taxation. – 2006. – № 3. – 39-45 p.

5. Slatetskaya N.U. System approach to audit planning // Auditorskie vedomosti. – 2004. – № 4. – 75-80 p.

*И.А. Кисляя*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА КАК СОПУТСТВУЮЩЕЙ АУДИТУ УСЛУГИ**

#### **Аннотация**

В статье рассмотрен один из наиболее востребованных на сегодняшний день сектор сопутствующих аудиту услуг – налоговый аудит и налоговое консультирование, подробно рассмотрена методика проведения аудита по налогам и сборам: задачи, аудиторские процедуры, источники информации, а также рассмотрен вопрос о разработке внутрифирменных стандартов по налоговому аудиту.

#### **Annotation**

The author of the article considers one of the most popular and widely used sectors of audit attendant services - tax audit and tax consultancy. The article contains detailed description of taxes and dues procedures: aims and purposes, auditing procedures and information sources. It also deals with the problem of intrafirm tax audit standards elaboration.

#### **Ключевые слова**

Услуги, сопутствующие аудиту, налоговый аудит, методика, налоговое планирование, налоговая оптимизация, внутрифирменные стандарты.

#### **Key words**

Audit attendant services, Tax audit, (Auditing) procedure, Tax planning, Intrafirm standards.

В настоящее время российские компании испытывают острую необходимость в качественной постановке, ведении, а также контроле налогового учета. Высокая востребованность налогового аудита и сопутствующих услуг по вопросам налогообложения связана, прежде всего, с вступлением в силу поправок с 1 января 2007 г. к Федераль-

ному закону от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую НК РФ и в отдельные законодательные акты РФ в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования», а также с появлением Концепции системы планирования выездных проверок



(утверждена приказом ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@).

В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» аудиторские фирмы (аудиторы) имеют право оказывать экономическому субъекту услуги и проводить специальные задания по контролю начисления и уплаты налогов и иных обязательных платежей. Этот вид услуг является совместимым с проведением у экономического субъекта обязательной аудиторской проверки. При проведении общего аудита проверке подлежат все участки бухгалтерского учета организации, несмотря на то, что аудит в любом случае проводится выборочно. В рамках проведения обязательной либо инициативной проверки осуществляется аудит расчетов с бюджетом по налогам и сборам.

Динамично развивается налоговый аудит за рубежом. Однако в данной области имеются и ограничения. Так, с 2002 г. закон Сарбейнса-Оксли запрещает аудиторам США оказывать целый ряд сопутствующих аудиту услуг. Областью, в которой не прошло прямых запретов, была сфера налоговых услуг, но в июле 2005 г. американский Совет по надзору за учетом в публичных компаниях (РСаОВ - Public Company Accounting Oversight Board) выпустил правила, запрещающие аудиторам оказывать ряд услуг, сопутствующих налоговому аудиту. В России, согласно действующему Федеральному закону от 03.11.2006г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности», перечень услуг, сопутствующих аудиту, остается открытым, что оставляет свободу выбора как за аудитором, так и за его клиентом. Хотя стоит добавить, что на некоторые виды услуг необходимо обратить более пристальное внимание органам надзора и саморегулируемых организаций. При оценке потенциального качества услуг профессионального консультанта этическая основа независимо-

сти аудитора должна подкрепляться альтернативами осознанного выбора со стороны аудируемой организации.

В научных работах, посвященных вопросам налогового контроля, можно отметить работы Ж.А. Морозовой, А.В. Брызгалина, И.И. Кучерова, Ю.О. Судаковой, И.А. Орешкиной, О.А. Ногиной, Л.В. Спириной, В.А. Тимошенко и других. Вопросы, связанные с дальнейшим совершенствованием методики налогового аудита, нашли отражение в работах таких ученых, как: Лабынцев Н.Т., Косова Н.С., Подольский В.И., Мизиковский Е.А., Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П., Богатая И.Н.

На сегодняшний день отсутствует единый подход к трактовке дефиниции «налоговый аудит». Так, профессор Лабынцев Н.Т. и доцент Косова Н.С. трактуют налоговый аудит как «вид аудиторских услуг по независимой проверке экономической деятельности и учетной системы экономического субъекта, имеющий целью подтверждение соответствия действий либо намерений клиента требованиям налогового законодательства» [10, стр.32]. В Методике аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам», утвержденной Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 г. Протокол №1, под налоговым аудитом понимается выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим объектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды. Гутцайт Е.М. аналогичным образом определяет дефиницию «налоговый аудит». Морозова Ж.А. в налоговом

аудите выделяет комплексный налоговый аудит и тематический налоговый аудит. «Комплексный налоговый аудит – это проверка правильности составления деклараций и расчетов по всем налогам, уплачиваемым предприятием за год. Тематический налоговый аудит – это проверка правильности составления деклараций и расчетов по отдельным налогам, уплачиваемым предприятием за определенный период. [13, стр.11]. Финансовая электронная библиотека дает такое понятие дефиниции «налоговый аудит»: «Специальное аудиторское задание по выражению мнения о соответствии порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды нормам, установленным законодательством, а также оказанию других сопутствующих услуг по налоговым вопросам» [19].

При проведении налогового аудита, оказании сопутствующих услуг по налоговым вопросам и оформлении их результатов аудиторская организация должна руководствоваться следующими нормативно-правовыми документами: НК РФ ч.1 (принят ГД ФС 31.07.1998 г. (в ред.от 04.11.2005) № 146-ФЗ) и НК РФ ч.2 (принят ГД ФС 05.08.2000 (в ред.от 20.10.2005) № 117-ФЗ), ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 07.08.2001г. № 119-ФЗ, Методикой аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», утвержденной Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000г., (Протокол №1), положениями Международных правил (стандартов) аудиторской деятельности (МСА) № 700-799 - Audit consusions and reporting (выводы и отчеты в аудите) и российскими правилами (стандартами) аудиторской деятельности.

Налоговый аудит – это экспертиза налоговых обязательств клиента, проводимая профессиональными налоговыми консультантами с целью выявления налоговых рисков и переплат налогов за проверяемый год. Фактически налоговый аудит по методу проведения схож с проверкой налоговых органов. Практически каждая аудиторская фирма имеет собственные методы и способы проведения аудита. Невозможно создать универсальную методику проведения аудита, так как каждый хозяйствующий субъект в нашей стране имеет свои особенности в исчислении и уплате налогов, несмотря на единство налоговой системы.

В настоящее время востребованными являются и услуги аудиторских организаций в области налогового планирования и налоговой оптимизации. Следует разграничивать понятие налогового аудита и прочие сопутствующие аудиту услуги в области налогового консультирования. Рассмотрим более подробно некоторые из этих услуг. Так, под налоговой оптимизацией (легальное уменьшение налогов) Мышкин Б.В., например, понимает «уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений, других законных приемов и способов с учетом принципа учета интереса государств» [14,с.173]. С точки зрения Соловьева И.Н., оптимизация налогообложения – это реализация закрепленного в п.7 ст.3 части первой НК РФ положения о том, что все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика, осуществляемая посредством специфических форм планирования деятельности, найма рабочей силы и размещения финансовых средств налогоплательщика с

целью максимального снижения возникающих при этом налоговых обязательств [16]. Брызгалин А.В. трактует налоговую оптимизацию как «уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех представленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов» [4, стр.24].

Под налоговым планированием Ардашев В.Л. понимает «особую организацию деятельности налогоплательщика с использованием различных способов, методов и средств, предоставляемых законом и не нарушающих его, с целью минимизации налоговых обязательств налогоплательщика в течение определенного времени [3, стр.5]. Гусева Т.А. налоговое планирование хозяйствующего субъекта характеризует как «отношения, возникающие в процессе осуществления предпринимательской, финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, направленные на разработку и внедрение различных законных схем снижения налоговых отчислений за счет применения различных методов [6, стр.30]. К основным методам налогового планирования относятся: ускоренная амортизация (в большинстве стран, помимо основных норм амортизации, предусматриваются дополнительные и льготные нормы); использование общих (льготы по отделениям в благотворительные фонды) и отраслевых (скидка на истощение недр предусмотрена в законодательствах ряда стран для нефтяной промышленности, других отраслей добывающей промышленности) налоговых льгот; отнесение на издержки производства различного рода расходов и затрат (на рекламу, представительские расходы, на социальное обеспечение, лечение и т.д.).

Налоговый аудит представляет собой услугу контроля, в то время как

налоговое консультирование представляет собой главным образом информационные услуги, а в ряде случаев услуги действия (например, постановка налогового учета).

Рассмотрим более детально методику аудита расчетов по налогам и сборам. Данная методика зависит от статуса налогоплательщиков, определенного в Налоговом кодексе РФ, и установленных основных элементов налогообложения, указанных в статье 17 НК РФ (объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога). Налогоплательщики и элементы налогообложения по конкретному налогу и сбору установлены в соответствующих главах налогового кодекса и существенно различаются. Например, налогоплательщики НДС приведены в главе 21 НК РФ: организации, индивидуальные предприниматели, лица, признаваемые налогоплательщиками НДС, в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ. Таким образом, можно выделить укрупненные методические задачи, которые впоследствии должны быть конкретизированы применительно к конкретному налогу и сбору и учитывать особенности установленных в НК РФ элементов налогообложения.

Основными задачами при проведении налогового аудита являются:

1. Аудит учетной политики в целях налогообложения.
2. Аудит методики постановки налогового учета.
3. Проверка правильности определения объекта налогообложения.
4. Проверка правомерности освобождения от налога отдельных операций, видов имущества.
5. Проверка правильности и правомерности использования льгот по налогу.

6. Проверка правильности формирования налогооблагаемой базы по налогу.

7. Проверка правомерности и правильности отражения налоговых вычетов по налогам.

8. Проверка правильности и правомерности применения налоговых ставок.

9. Проверка правильности определения момента формирования налоговой базы.

10. Проверка правильности исчисления налога.

11. Проверка правильности и своевременности уплаты налога.

12. Проверка правильности заполнения и своевременности представления налоговой декларации.

Для решения перечисленных выше задач аудитору необходимо провести аудиторские процедуры, используя при этом соответствующие источники информации, которые при проведении налогового аудита дифференцируются и зависят от цели, задач аудита и вида проверяемого налога или сбора. Укрупненно в качестве источников информации следует отметить следующие:

- первичные учетные документы;
- регистры бухгалтерского и налогового учета;
- бухгалтерскую и налоговую отчетность.

В процессе проведения аудита аудитору необходимо сформировать рабочие документы, входящие в состав переменного аудиторского файла, такие, как план проведения аудита и изменения к нему; программа проведения аудита и изменения к ней; оценка аудиторского риска (внутрихозяйственного риска, риска средств контроля) и любые корректировки к ним; рабочие формы, аналитические документы и т.д.

В целях оказания качественных аудиторских услуг аудиторская организация может разрабатывать внутренние стандарты аудиторской деятельности на

каждый вид услуг. В электронном словаре «Бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право» под внутрифирменным стандартом понимается документ, который содержит описание порядка ведения бухгалтерского и налогового учета объектов учета или отдельного подразделения. Внутрифирменный стандарт содержит информацию следующего характера: бухгалтерские проводки (на уровне аналитических счетов); анализ налоговых последствий операции; документальное оформление; правовой анализ ситуации [20].

Таким образом, внутрифирменные стандарты – это документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению аудита и сопутствующих аудиту услуг, принятые и утвержденные аудиторской организацией с целью обеспечения эффективности практической работы и ее адекватности (соответствия) требованиям правил (стандартов) аудиторской деятельности и внутренним стандартам, разработанным в аккредитованных аудиторских объединениях.

При грамотном составлении внутрифирменного стандарта данный стандарт способствует повышению производительности труда работников аудиторской организации на всех его этапах. А вот отсутствие внутрифирменных стандартов в аудиторской организации ставит под сомнение соответствие аудиторских услуг, оказываемых организацией, общеустановленным стандартам, а также уровень профессионализма ее сотрудников и руководства.

В то же время качество оказываемых услуг непосредственно связано с наличием в аудиторской организации технологии (методики) проведения аудита, которая регламентируется внутрифирменными стандартами аудита, разработанными с учетом требований федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности.

В каждой аудиторской организации в рамках внутрифирменных стандартов могут быть раскрыты конкретные методики, например, это может быть методика аудита учетной политики, методика проведения аудита по расчету с бюджетом, методика аудита по налогу на добавленную стоимость, методика аудита по налогу на прибыль, методика аудита по налогу на доходы физических лиц и т.д.

В приложениях к внутрифирменному стандарту необходимо систематизировать основные рабочие документы, рекомендуемые для использования в ходе налогового аудита. Поскольку начисление различных видов налогов имеет свой алгоритм, целесообразно на каждый вид налога иметь комплекс рабочих документов, сформированных в виде таблиц, основные показатели которых должны включать учетные записи и показатели, увеличивающие или уменьшающие налогооблагаемую базу отдельно по каждому виду налога, а также ставки налогов, арифметические расчеты налогов и т.д.

Внутрифирменные стандарты утверждаются приказом руководителя аудиторской организации и вступают в силу с момента утверждения. В основу любого внутрифирменного стандарта обязательно должны быть заложены основные принципы и общепризнанные нормы этики: независимость, честность, объективность, профессиональная компетентность, добросовестность, конфиденциальность, обоснованность мнения, точность представления информации и доброжелательность по отношению к клиенту. Внутрифирменные стандарты должны удовлетворять специфическим принципам, таким, как целесообразность (практическая значимость), преемственность и непротиворечивость (каждый последующий внутрифирменный стандарт должен опираться на ранее принятый), принцип логической стройности (четкость форму-

лировок, целостность), полноты и детализации (полный охват значимых вопросов), единство терминологической базы.

Методика разработки внутрифирменных стандартов аудита основана на общенаучных и собственных методах аудита. Они являются базой для определения их содержания, формы, полноты, эффективности решения задач, стоящих перед аудитором.

Разработанные внутрифирменные стандарты по налоговому аудиту позволят сделать технологию и организацию проведения аудита более рациональной, уменьшить трудоемкость аудиторских работ, обеспечить высокое качество оказания услуг, снизить аудиторский риск, а также детализировать профессиональное поведение аудитора в соответствии с этическими нормами.

#### **Библиографический список**

1. Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам», утвержденная Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 г. Протокол №1.
2. Приказ ФНС России «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@.
3. Ардашев В.Л., - Введение в налоговое планирование или что надо знать налоговому консультанту // КС «АСМ-Электроника»// г. Екатеринбург, 2007.
4. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. – Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика/ Под редакцией А.В. Брызгалина. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – 304 с.
5. Вылкова Е.С., Романовский М.В. Налоговое планирование. Учебник для вузов. 1-е издание. СПб «ПИТЕР», 634с. 2004.
6. Гусева Т.А.- Налоговое планирование в предпринимательской деятельности:

правовое регулирование: монография /2-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 432 с.

7. Евстигнеев Е.Н. Основы налогообложения и налогового права: учебное пособие. – М.: «Инфра-М», 1999.

8. Жарылгасова Б.Т. – Общие рекомендации по разработке внутрифирменных стандартов аудиторской деятельности - «Аудиторские ведомости», № 12, 2007 г.

9. Кожин В.Я. Отраслевые особенности налогообложения и учета. – М.: «ФБК-ПРЕСС», 2000.

10. Лабынцев Н.Т., Косова Н.С. Налоговый аудит: стандартизация и методика. Монография. – Ростов-н/Д.: РГЭУ «РИНХ», 2003.

11. Липатова И.В. - Налоговое планирование: принципы, методы, правовые вопросы - Финансы. 2003. № 7. С. 29.

12. Медведев А.Н. Как планировать налоговые платежи. Практическое руководство для предпринимателей. - М.: «Инфра-М», 1996.

13. Морозова Ж.А. – Налоговый аудит: практическое руководство – М.: ООО ИИА «Налог Инфо», ООО «Статус-Кво 97», 2007. -240 с.

14. Мышкин Б.В. Проявление конфликта интересов в практике арбитражного суда. Соотношение налоговой минимизации и оптимизации // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - Тольятти: ВУиТ, 2004, Вып. 42. - С. 237-245

15. Пугачев В.В. – Международные стандарты аудита – М.: «Дело и Сервис» - 2006 г. -272 с.

16. Соловьев И.Н. Уклонение от уплаты налогов и оптимизация налогообложения // Налоговый вестник. 2001. №9 // СПС «ГарантМаксимум».

17. Суворова С.П. – Внутрифирменный стандарт налогового аудита - «Аудиторские ведомости», № 11, 2006 г.

18. Федорова Т.К. – Документирование аудиторских проверок – «Аудиторские ведомости», № 10, 2007 г.

19. <http://lib.mabico.ru/91.html>

20. <http://slovari.yandex.ru/dict/accounting/article/799.htm>

### Bibliographical list

1. Auditing procedure "Tax audit and other tax attendant services", approved by Auditing Committee at the President of Russian Federation 11.07.2000. Protocol №1.

2. Order of the FTS of Russia "About the confirmation of the field tax audit planning system conception" from 30th May, 2007 № ММ-3-06/333@

3. Ardashev V. L., - Introduction into tax planning or what should a tax consultant know // KS«ACM - Electronica» // Ekaterinburg, 2007.

4. Bryzgalin A. V., Bernik V. R., Golovkin A. N. - Tax optimization: principles, procedures, recommendations, arbitration practice/ Edited by A. V. Bryzgalin. 3d edition, revised and supplemented. - M.: Joorait -Izdat, 2006. - 304 p.

5. Vylkova E. S., Romanovsky M. V. Tax planning. Textbook for institutes of higher education. 1st edition. Saint-Petersburg, «PITER», 634p. 2004.

6. Guseva T. A. - Tax planning in entrepreneurship: legal regulatidn: monographed edition, revised and supplemented - M.: Walters Cluver, 2007. - 432 p.

7. Evstegneev E. N. Taxation and tax law principles: manual. - M: «Infra-M», 1999.

8. Zharylgasova B. T. - General recommendations on intrafirm tax audit standards elaboration.- "Auditor's register", №12, 2007

9. Kozhinov B. Y. Branch peculiarities of taxation and accounting. - M: «FBK-PRESS», 2000.

10. Labyntzev N.T., Koskva N. S. Tax audit: standardization and procedure. Monograph. -

Rostov-on-Don: RSEU «JUNE», 2003.

11. Lipatov I. V. - Tax planning: principles, procedures, legal matters - Finance. 2003. № 7. P.29.

12. Medvedev A. N. How to plan tax payment. Manual for entrepreneurs. - M.: «Infra-M», 1996.
13. Morosova Zh. A. - Tax audit: manual - M.: ООО ИА "Tax Info", ООО "Status quo 97", 2007. - 240 p.
14. Myshkin B. V. Interests conflicts in the practice of the arbitration court. Relation between minimization and optimization // Bulletin of Volzhsky University named after V. N. Tatishchev - Tol'yatty: VUnT, 2004, Issue 42. - P. 237-245
15. Pugachyov V. V. - International Auditing Standards - M.: «Business and Service» - 2006 - 272 p.
16. Solov'yov I. N. Tax evasion and optimization of taxation // Tax Bulletin. 2001. №9 // СПС «GarantMaximum».
17. Suvorov S. P. - Intrafirm tax audit standard - «Auditor's register», № 11, 2006 r.
18. Fyodorov T. K. - Tax auditing documenting - «Auditor's register», № 10, 2007 r.
19. <http://lib.mabico.ru/91.html>
20. <http://slovari.yandex.ru/dict/accounting/article/799.htm>

## РАЗДЕЛ 5. РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

*Н.А.Котлярова*

### ПРОЕКТИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

#### Аннотация

Статья посвящена вопросам функционального анализа и выбора информационных образовательных систем. Предложен подход к проектированию информационной образовательной системы, позволяющий выбрать систему или группу систем, наиболее полно отвечающих требованиям образовательного учреждения.

#### Annotation

The article is dedicated to some issues of functional analysis and selection of educational information systems. The author suggests a new approach to projecting of an educational information system, which allows selecting a system or a group of systems to meet completely the requirements of an educational institution.

#### Ключевые слова

Информационные образовательные системы, проектирование системы, функциональность системы, образовательные функции системы, сравнительный анализ, информационный вес.

#### Keywords

System projecting, system functionality, educational functions of a system, comparative analysis, information weight.

*Постановка задачи.* Современная социально-экономическая ситуация в стране требует вхождения образовательного учреждения в рыночную среду, повышения его рыночного конкурентного потенциала, обеспечения максимально возможного соответствия профессиональной подготовки выпускников требованиям работодателей, с одной стороны, и с другой – вхождение в европейское образовательное пространство подразумевает переход на двухуровневое академическое образование в рамках Болонского процесса [1].

Возникает проблема создания такой организации учебного процесса, которая бы обеспечивала соответствие профессиональной компетентности молодых специалистов-выпускников. Для

достижения поставленных целей требуется эффективное использование кадрового и материально-технического ресурса образовательного учреждения, что, в свою очередь, возможно при целенаправленном проектировании информационной образовательной системы [2].

*Вариант реализации.* Проектирование, внедрение и оценка эффективности информационных образовательных систем могут рассматриваться с самых разных сторон: педагогической, административной, экономической и т. д. Однако важно, чтобы всякий раз оценка новых систем в высшем образовании происходила в контексте заинтересованных сторон. Приступая к проектированию информационной образователь-



ной системы, необходимо учитывать также и нарабатанный в процессе информатизации опыт [3, 4].

При проектировании сложного объекта обычно имеет место многовариантность возможных решений, и среди этих вариантов необходимо отыскать один, наиболее полно удовлетворяющий требованиям образовательного учреждения.

Как правило, выбор или построение системы базируется на сформированной группе функций, выполнение которых и необходимо.

Поэтому нами был предложен подход к проектированию информационной образовательной системы, основанный на том, что, формируя различные наборы функций, можно выявить наиболее подходящую для данного учреждения.

Следует отметить, что в каждом конкретном образовательном учреждении конфигурация и содержательное наполнение информационной образовательной системы являются индивидуальными, соответствующими специфике данного образовательного учреждения.

Таким образом, на этапе проектирования необходимо:

1. Определить систему функций, которые будут осуществляться в условиях данного образовательного учреждения.

2. Определить круг участников образовательного процесса, вовлеченных в пользование ресурсами и сервисами информационной образовательной системы, а также продумать форму подготовки и переподготовки специалистов по эксплуатации системы.

3. Определить группу информационных образовательных систем, наиболее подходящих для образовательного учреждения.

В ходе анализа информационных образовательных систем таких, как: «Традиционная», кейсовые (*Гарвардская кейсовая, Российская «мини» кейсовая*), системы видеоконференций (*Intel ProShare, PictureTel, Whiteboard, ISABEL, DiViSy ED21, Via Video, Escort 25PRO, DiViSyVC21*), сетевые или *e-learning* системы (*Docent, Blackboard, ПРОМЕТЕЙ, Learning Space 5.0, WebCT, eLearning Server 3000, ОРОКС, WebTutor, Distance Learning Studio, NauLearning*) было определено 65 функций, которые были сформированы в следующие группы (Таблица 1).

Таблица 1. Группы функций, реализуемые информационными образовательными системами

№ группы	Наименование
I.	Форма существования знаний
II.	Методы передачи знаний
III.	Методы проведения занятий
IV.	Методы проведения промежуточного и итогового контроля знаний
V.	Образовательное администрирование и контроль учебного процесса
VI.	Методы взаимодействия между участниками учебного процесса
VII.	Методы мониторинга

Проведенный функциональный анализ информационных образовательных систем по методике, предложенной проф. Хубаевым Г.Н.[5], показал, что большим информационным весом обладают такие системы, как: *Прометей,*

*eLearning Server 3000* и *Гарвардская кейсовая*.

Также следует отметить тот факт, что проведенный сравнительный анализ по критерию функциональной полноты может выявить дорогую систему с избыточной функциональностью.

Следовательно, необходима процедура, которая позволяла бы образовательному учреждению самостоятельно определить систему или группу систем, максимально удовлетворяющих его требованиям.

Для этого, используя упомянутую выше методику, выполним следующие действия:

1. Добавим в таблицу функций, реализуемых сравниваемыми информационными образовательными системами, столбец  $S_{np}$  с отмеченными функциями, интересующими пользователя;

2. Рассчитаем матрицы  $P^{(11)}$ ,  $P^{(10)}$ ,  $P^{(01)}$ ,  $P^{(00)}$ , где

$$P^{(11)} = S_i \cap S_k \text{ — мощность}$$

пересечения систем по операциям (число функций, выполняемых и  $S_i$ -й, и  $S_k$ -й системами,  $i, k=1 \div 21$ );

$$P^{(10)} = S_i \setminus S_k \text{ — мощ-$$

ность разности систем по операциям (число функций, выполняемых  $i$ -й сис-

темой, но не реализуемых  $k$ -й системой);

$$P^{(01)} = S_k \setminus S_i \text{ — мощность}$$

разности систем по операциям (число функций, выполняемых  $k$ -й системой, но не реализуемых  $i$ -й системой).

$$P^{(00)} = S_i \cup S_k \text{ — мощность}$$

объединения систем по операциям.

3. Для оценки того, какая часть функций, выполняемых  $S_i$ , реализуется,  $S_k$  рассчитаем матрицу  $H$  (размерности  $m+1 \times m+1$ ), в которой выделим строку  $S_{np}$  — проектируемая система, с набором требуемых функций (фрагмент представлен в таблице 2).

Анализ фрагмента матрицы  $H$  показывает, что системами, которые поглощают проектируемую систему, являются *Intel ProShare*, *PictureTel*, *Whiteboard*, *DiViSy ED21*, *Via Video*, *Escort 25PRO*, *DiViSyVC21*, *ПРОМЕТЕЙ*, *LearningSpace 5.0*, *ОРОКС*.

Таблица 2. Фрагмент матрицы  $H$

	<i>Традиц.</i>	<i>Гарвардская кейсовая</i>	<i>Российская «мини» кейсовая</i>	<i>Intel ProShare</i>	<i>PictureTel</i>	<i>Whiteboard</i>	<i>ISABEL</i>	<i>DiViSy ED21</i>	<i>Via Video</i>	<i>Escort 25PRO</i>	<i>DiViSyVC21</i>
$S_{np}$	0,5	0,25	0,08	0,2	0,24	0,24	0,21	0,21	0,21	0,24	0,17

	<i>Docent</i>	<i>BlackBoard</i>	<i>ПРОМЕТЕЙ</i>	<i>LearningSpace 5.0</i>	<i>WebCT</i>	<i>eLearning Server 3000</i>	<i>ОРОКС</i>	<i>WebTutor</i>	<i>Distance Learning Studio</i>	<i>NauLearning</i>	$S_{np}$
$S_{np}$	0,1	0,11	0,29	0,29	0,23	0,23	0,25	0,27	0,22	0,18	1

4. Далее в набор функций  $S_{np}$  добавим функции, не предусмотренные

этой системой, но реализованные в системах, поглощающих проектируемую:  
- семинарские занятия;

- самотестирование и самоконтроль знаний обучающихся на любом этапе изучения курса;
- автоматическую защиту информации на сервере курса при аварийных ситуациях или сбоях;
- поддержку виртуальных сообществ: обучающихся, администраторов дисциплин, разработчиков обучающих программ;

- доступ студентов к различным on – line тематическим группам обсуждения разделов курсов;
- групповое использование единого сетевого приложения или разработку одного и того же документа в реальном масштабе времени.

Для этой же таблицы построим матрицу  $G$  для анализа степени схожести систем:

$$G = P^{(11)} / (P^{(11)} + P^{(10)} + P^{(01)})$$

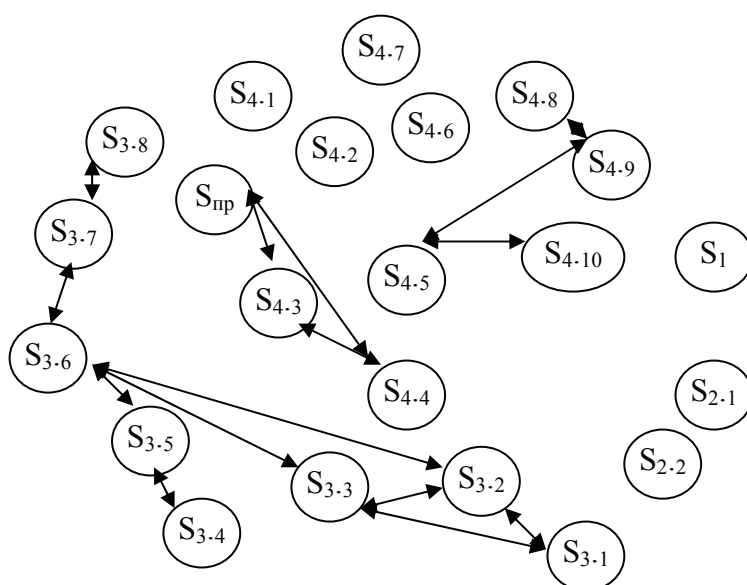


Рис.1. Граф взаимосвязи

Результаты ее показывают, что системы *ПРОМЕТЕЙ*, *Learning Space 5* и проектируемая информационная образовательная система относятся к одному классу задач.

5. Определим набор функций, которые включены в набор проектируемой системы, но не предусмотрены системами *ПРОМЕТЕЙ*, *Learning Space 5*:

*ПРОМЕТЕЙ*: аудио учебно-информационные и видеоматериалы, лабораторные дистанционные практикумы, аудиоконференции, видеоконференции, практические занятия, организация консультирования по телефонной линии, групповая работа студентов над единым документом.

*Learning Space 5*: учебно – информационные аудио- и видеоматериалы, лабораторные дистанционные практикумы, аудиоконференции, видеоконференции, практические занятия, организация консультирования по телефонной линии, ограничение доступа через пароль к on – line фрагментам и средствам поддержки курса, групповая работа студентов над единым документом, дистанционный сбор данных.

Отсюда видно, что выгоднее система *ПРОМЕТЕЙ*, так как она лишает проектируемую систему 8-ми функций, а *Learning Space 5* 10-ти.

*Некоторые выводы.* Таким образом, предложенный подход к проекти-

рованию информационной образовательной системы позволяет не только функционально оценить системы и на стадии предварительного анализа исключить из рассмотрения те из них, в которых не реализуются нужные пользователю функции, но и, определив такие функции, спроектировать систему, наиболее полно отвечающую требованиям. При этом последовательность расчетов остается прежней.

Тем самым среди группы анализируемых систем может быть выбрана система или группа систем, имеющих близкую функциональную полноту к проектируемой.

#### **Библиографический список**

1. Болонский процесс. основополагающие материалы: Пер. с англ. / Сост. А.К.Бурцев, В.А.Звонова. – М.: Финансы и статистика, 2007.

2. Назаров С.А. Проектирование как технология построения информационно-образовательной среды технического вуза // Аспирант и соискатель, № 4, 2006. – С. 158-161

3. Кречетников К.Г. Методология проектирования, оценки качества и применения информационных технологий обучения. - М.: Госкоорцентр, 2001.

4. Башарина Л.А. Педагогическое проектирование базовых компонентов информационно-образовательного пространства // Современные технологии обучения «СТО-2004»: Материалы X

Международной конференции, г. Санкт-Петербург 2004 г. – СПб. – Т.2. – С. 24-25.

5. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты // Программные продукты и системы (Software&Systems). – 1998. - № 2 – с. 6-9.

#### **Bibliographical list**

1. Bologna Process. Background Materials. Translated from English. Comp. A.K. Burtsev, V.A. Zvonova. – Moscow, Finance and Statistics, 2007.

2. Nazarov S.A. Projecting As A Technology Of Maintaining Educational And Information Environment In A Polytechnic Institute Of Higher Education // Postgraduate and Competitor, #4, 2006. P. 158-161.

3. Krechetnikov K.G. Methodology of Projecting, Quality Assessment And Application of Information Technologies For Teaching. – Moscow, State Coordination Centre, 2001.

4. Basharina L.A. Pedagogical Projecting Of Basic Components For Educational And Information Environment // Modern Study Technologies “STO-2004”: Papers of the X International Conference, St. Petersburg 2004. – St.P. – Vol. 2. – P. 24-25.

5. Khubaev G.N. Comparison Of Complex Program Systems According To Their Functional Completeness // Software&Systems. – 1998. – #2. – P. 6-9.

*И.И. Мирошниченко*

### **РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ИНФОРМАЦИОННО-СОВЕТУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВЫМИ ПРОЦЕССАМИ ВЫПУСКАЮЩЕЙ КАФЕДРЫ ВУЗА**

#### **Аннотация**

Объектом исследования в данной работе является процесс формирования тезауруса специальности и отдельных ее дисциплин, а также возможность выдачи рекомендаций по усовершенствованию учебных планов. В связи с этим была разработана сис-

тема моделей, которая положена в основу созданной информационно-советующей системы (ИСС) для управления деловыми процессами выпускающей кафедры вуза.

#### **Annotation**

Object of research in the given work is process of formation of the thesaurus of a speciality and its separate disciplines, and also an opportunity of delivery of recommendations on improvement of curricula. In this connection the system of models which has been put in a basis of the created information-advising system (IAS) for management of business processes of letting out faculty of high school has been developed.

#### **Ключевые слова**

Тезаурус, учебная (рабочая) программа, процессы, кафедра, дисциплина

#### **Keywords**

The thesaurus, the educational (working) program, processes, faculty, discipline.

Информационные технологии в настоящее время заняли место одной из наиболее быстроразвивающихся отраслей промышленности в развитых странах. Достижения в этой отрасли непосредственно влияют на состояние и перспективы развития других направлений науки и промышленности. Однако дальнейшее развитие информационно-телекоммуникационных технологий невозможно без соответствующего кадрового обеспечения. Динамичность развития отрасли обуславливает быстрое устаревание знаний, что требует постоянного повышения квалификации сотрудников предприятий и учреждений, связанных как с разработкой информационных систем и технологий, так и с их использованием. Кадровая проблема должна решаться прежде всего в высшей школе при подготовке бакалавров, специалистов и магистров. Согласно компетентностной модели подготовки специалистов формирование требований к выпускникам должно определяться ясными, конкретными критериями, которые разрабатывают работодатели и эксперты в определенных областях знания для оценки готовности специалиста

к выполнению им своих профессиональных обязанностей [1, 2].

Качество подготовки специалиста во многом определяется программой его обучения, и, в частности, одним из главных документов этой программы - учебным планом вуза. Подготовка специалистов, отвечающих современным запросам, влечет за собой непрерывное совершенствование учебных планов с тем, чтобы они всегда находились в полном соответствии с требованиями, предъявляемыми к специалисту, поэтому учебный план должен быть достаточно гибким для быстрой адаптации к меняющимся требованиям (со стороны работодателя и ГОС) по отношению к специалисту. Но учебный план не является только описанием набора дисциплин, которые должны быть изучены за определенный отрезок времени. Все учебные дисциплины, входящие в план, связаны между собой контентом. Соответственно, в более поздних по времени изучения дисциплинах используется информация из ранее изученных, без ее конкретизации, то есть предполагается, что обучаемый знает, какой смысл вкладывается в то или иное определение или понятие. Для каждой дисциплины,

закрепленной за определенным преподавателем, составляется учебная (рабочая) программа (УРП), которая основывается на информации учебного плана и проверяется на соответствие государственному образовательному стандарту. Содержание конкретной УРП во многом определяет качество подготовки специалистов. В настоящее время процесс составления УРП, во многом основанный на опыте и интуиции работников высшей школы, нуждается в серьезном совершенствовании и научном обосновании принимаемых решений. Это особенно актуально в условиях все возрастающих требований к подготовке специалистов, появления государственных образовательных стандартов нового поколения, перехода к двухуровневой образовательной системе подготовки бакалавров и магистров по специальности, функционирование которой является одним из элементов вхождения России в Болонский процесс, необходимости частого обновления учебных планов и повышения качества учебного процесса в современных условиях. Необходим поиск новых подходов, обеспечивающий целесообразную перестройку системы профессионального образования с учетом жизненных реалий [3, 4]. Одним из вариантов решения данной проблемы является подход, основанный на построении цепочки дисциплин с точки зрения последовательных взаимосвязей понятий их рабочих программ. В соответствии с этим подходом нами была разработана совокупность методов и моделей, которые легли в основу создаваемой информационно-советующей системы (ИСС) управления образовательными процессами выпускающей кафедры вуза. Данная система предназначена для поддержки принятия решений руководителя и сотрудников кафедры, занимающихся проблемами качества подготовки специалистов. Предлагаемый подход основан на методе составления тезаурусов основных поня-

тий, входящих в рабочие программы основных дисциплин специальности. Под тезаурусом будем понимать множество базовых понятий, определений, законов, умений, из которого исключены все синонимы [3]. Любую УРП можно рассматривать как подмножество тезауруса специальности соответствующего типа: для каждой дисциплины составляется список понятий, введенных ею или используемых ею (базовых и дополнительных). При условии, что каждое понятие вводится только в одной учебной дисциплине, неосвоенность какой-либо дисциплины - предка к моменту начала изучения дисциплины - потомка ведет к тому, что одно или несколько понятий, принадлежащих множеству используемого тезауруса дисциплины - потомка, не будет принадлежать множеству тезауруса потребителя, и информация источника будет понята потребителем не полностью. Чем больше число таких понятий, тем меньшая часть дисциплины может быть усвоена. Главным достижением данного подхода является минимизация временных разрывов дисциплин с учетом тесноты связи тезаурусов дисциплин. Таким образом, ИСС выстраивает «цепочку» дисциплин (сетевой граф), основанную на методе построения тезауруса дисциплины, формируемого на базе понятий рабочих программ выпускающей кафедры ВУЗа, которая может быть использована для оптимизации учебного плана и совершенствования учебного процесса. Для обоснования целесообразности создания ИСС предварительно был проведен сравнительный анализ функциональных возможностей имеющихся на рынке аналогичных систем:

1. АРМ "Кафедра" на основе СУБД MS Access - Тихоокеанского государственного экономического университета (S1);
2. АРМ "Учебные планы" на основе СУБД MS Access - Тихоокеанского государственного экономического университета (S2);

3. Информационно-аналитическая система "Университет", подсистема АРМ "Деканат" СУБД Oracle 8.1.6 - Волжский государственный университет (ВолГУ) (S3);  
 4. РИВСУУП подсистема "Учебные планы" - Морской государственный университет имени адмирала Г.И. Невельского (S4);  
 5. PlanyDLL Version 1.8.1023 - Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса г. Шахты (S5);  
 6. Программный комплекс "Факультет" - Самарский государственный архитектурно-строительный университет (S6);  
 7. Plan (C++ \ MS Access) - Московский государственный университет пищевых производств (S7);

8. ИС «Учебный отдел» - Уральская государственная юридическая академия г. Екатеринбург (S8);  
 9. Информационная система учебного отдела - Московский государственный институт управления (S9);  
 10. Plan. Подсистема Учебные планы - "Инфосистемы ИС" г. Ярославль (S10);  
 11. Система автоматизации учебного процесса ВУЗа - Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения (S11);  
 12. Подсистема «Формирование учебных планов специальностей» - Ростовский государственный университет путей сообщения (S12).

Анализ наиболее распространенных программных систем позволил выделить перечень их основных функций, фрагмент которого приведен в таблице 1.

Таблица 1. Перечень функций и их наличие у каждой из сравниваемых систем.

№ п/п	Основной перечень функций программных систем	Обозначение программной системы											
		s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8	s9	s10	s11	s12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Формирование РУП кафедры (f1)	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1
21	... Формирование графика учебного процесса вуза (f21)	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0
...													
54	Формирование тезауруса дисциплины на основании опросных анкет экспертов (f54)	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0

На основе методики, предложенной в [5], можно провести анализ функциональности данных систем: оценку полноты состава автоматизируемых

функций, а также степень их подобия и связи друг с другом. Выделим системы  $IS_i$  и  $IS_k$  и введем следующие обозначения:

$P_{ik}^{11} = IS_i \cap IS_k$  - мощность пересечения систем относительно автоматизируемых функций;  $P_{ik}^{01} = IS_k / IS_i$ ,  $P_{ki}^{10} = IS_i / IS_k$  - мощность разности соответствующих множеств. В качестве меры рассогласования между системами  $IS_i$  и  $IS_k$  выберем величину  $S_{ik} = P_{ik}^{01} / P_{ik}^{11} + P_{ik}^{10}$ ;

для оценки степени поглощения системой  $IS_k$  системы  $IS_i$  - величину  $H_{ik} = P_{ik}^{11} / P_{ik}^{11} + P_{ik}^{10}$ ; для оценки степени подобия систем - меру подобия Жаккарда  $G_{ik} = P_{ik}^{11} / P_{ik}^{11} + P_{ik}^{10} + P_{ik}^{01}$ . С помощью логических матриц поглощения (включения) определяется мера взаимосвязи и подобия между сравниваемыми системами  $IS_i$  и  $IS_k$ . Рассчитываются

показатели: долю общих функций, реализуемых одновременно  $IS_i$  и  $IS_k$  в общем объеме функций  $IS_i$  (матрица  $H$ ); количество общих функций у  $IS_i$  и  $IS_k$  (матрица  $P_0$ ); долю общих функций в общем объеме функций  $IS_i$  и  $IS_k$  (матрица  $G$ ). Данные показатели позволяют количественно оценить подобие между рассматриваемыми системами. Результаты анализа функциональной полноты систем  $IS_1$ –  $IS_{12}$  позволили выделить группы однородных информационных систем:  $IS_1$ ; ( $IS_2, IS_{10}$ ); ( $IS_3, IS_{11}, IS_{12}$ );  $IS_7$ ;  $IS_8$ ;  $IS_9$ ; ( $IS_4, IS_5$ ) со сходным набором функций. Задавая различные пороговые значения меры соответствия систем требованиям пользователя, получаем разные группировки ИС по функциональной полноте. Так, для коэффициента 0,43 получен граф поглощения, вид которого представлен на рисунке 1.

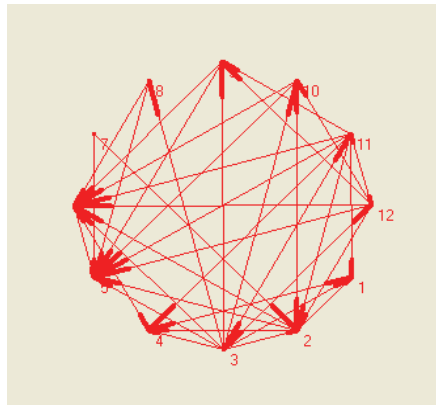


Рис. 1. Граф поглощения систем друг другом

ИС из одной группы в дальнейшем можно сравнивать между собой, сопоставляя другие характеристики, такие как цена, производительность, надежность, степень адаптации и др. В частности, можно провести анализ функциональной структуры подобных ИС в качественном отношении.

Приведенный выше перечень функций был дополнен функциями,

выявленными в соответствии с требованиями будущих пользователей ИСС и составившими основу ее «эталонной» модели. Анализ функциональной структуры ряда ИС показал наличие большого числа автоматизируемых функций (в среднем от 50 до 100). Вместе с тем, этот факт еще не говорит о функциональной полноте представленных систем, требуемой для эффективного



управления кафедрой. Поэтому представляется целесообразным провести предварительный анализ ИС по наличию в них функций, существенных с точки зрения их влияния на эффективность системы управления в целом. На этапе проектирования информационной системы, когда проблема выбора информативных функций управления стоит наиболее остро, нет реальных данных, позволяющих оценить математическое ожидание и дисперсию показателя эффективности системы, обусловленную потерями информации от функциональной неполноты. В такой ситуации предварительный анализ эффективности функций управления «эталонной» модели целесообразно провести [7] на основе результатов экспертных оценок согласно методике [6].

Процедура экспертного оценивания функций управления информационных систем для управления деятельностью выпускающей кафедры основана на методе Дельфи. Этот метод предполагает итеративную процедуру выработки согласия экспертных заключений на основе уточнения индивидуальных оценок экспертов. После каждого тура производится статистическая обработка полученной информации. Для этого рассчитывается расстояние Кемени как мера рассогласования мнений экспертов или коэффициент Спирмена для оценки согласованности мнений. Таким образом проводится 3-4 тура. В итоге можно получить довольно точную групповую оценку или распределение экспертов по группам в соответствии с порогом согласованности их мнений. Результаты ранжирования каждого эксперта представляются в виде матрицы упорядочения в канонической форме. Между всеми ранжированиями рассчитываются меры близости (расстояния Кемени). Элементы матрицы упорядочения определяются следующим образом:

$$a_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если функция } i \text{ предпочтительнее функции } j \\ -1, & \text{если функция } j \text{ предпочтительнее функции } i \\ 0, & \text{если } i \text{ и } j \text{ равноценны} \end{cases}$$

Расстояние Кемени определяется

$$d_{kl} = \frac{1}{2} \sum \sum |a_{ij}^k - a_{ij}^l|$$

как  $d_{kl}$  и характеризует степень рассогласования между ранжированиями экспертов  $k$  и  $l$ . Формируется матрица  $D = \{d_{kl}\}$  расстояний между всеми ранжированиями. Сумма элементов  $k$ -й строки матрицы  $D$  соответствует величине рассогласования  $k$ -го эксперта с другими экспертами. Для выделения согласованных групп экспертов строится матрица непосредственных путей для графа взаимосвязи между ранжированиями с элементами:

$$P_{kl} = \begin{cases} 1, & \text{если } d_{kl} \leq \varepsilon_d, k \neq l \\ 0, & \text{иначе} \end{cases}$$

где  $\varepsilon_d$  - пороговые значения меры близости расстояний (согласованности) для разных групп экспертов.

Результаты эксперимента показали приемлемую сходимость оценок экспертов после трех туров опроса. Таким образом, с помощью метода групповых экспертных оценок были выделены основные функции «эталонной» модели ИСС. Проведенный анализ систем позволил: составить полный перечень функций, реализуемых рассматриваемыми информационными системами; систематизировать сведения о составе и функциональной полноте существующих компьютерных систем; количественно оценить степень соответствия той или иной информационной системы требованиям руководителей кафедр к функциональной полноте; ранжировать информационные системы по критерию функциональной полноты; расширить для потребителя-пользователя возможности оптимального выбора на рынке информационных систем, предоставив перечень выполняемых каждой системой функций и их количественные

оценки, а разработчику системы показать место его продукта среди существующих компьютерных систем.

После выделения наиболее значимых функций ИСС, удовлетворяющих требованиям пользователей, было проведено её моделирование. Моделирование системы проводилось посредством

построения UML – диаграмм. Для этой цели использовалась CASE - система Rational Rose фирмы IBM Rational. Были построены следующие виды диаграмм: диаграмма прецедентов (рисунок 2); диаграмма классов; диаграмма последовательности действий; диаграмма деятельности.

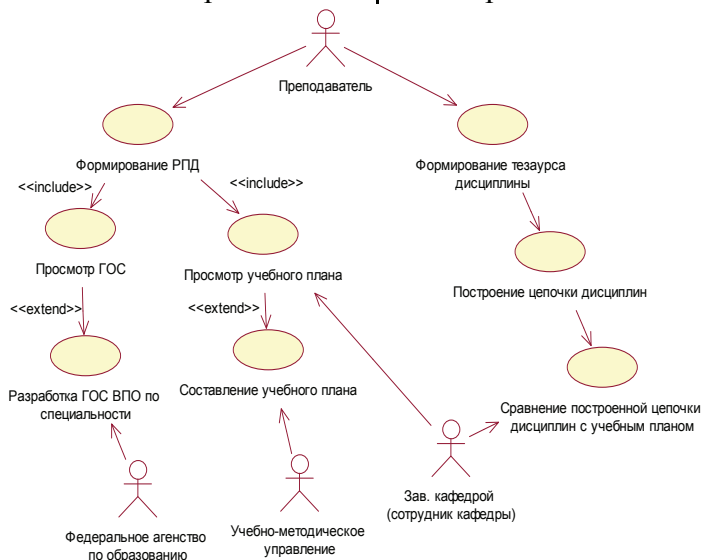


Рис. 2. Диаграмма прецедентов ИСС

Построенная ИСС может обеспечить информационную поддержку и управление процессом разработки содержания УРП дисциплин и оптимизации учебных планов специальностей, обеспечивая принцип открытого образования и удовлетворения потребностей рынка труда.

#### Библиографический список

1. Михалев А.В., Чеповский А.М. Проблемы профессиональных и образовательных стандартов по информатике и информационным технологиям //Прикладная информатика. - 2006. - №4
2. Титарев Л.Г., Тихонов А.Н. Модели непрерывного профессионального образования на основе компетентностного подхода//Прикладная информатика. - 2006. - №4
3. Трофимова О.К. Автоматизация процесса составления учебных планов вузов. Автор. дисс. ... канд. тех. наук. - Москва, 1999

4. Федоров И.Б., Норенков И.П., Коршунов С.В. Подготовка специалистов в области компьютерных наук, техники и технологий //Прикладная информатика. - 2006. - №3

5. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты//Программные продукты и системы (SOFTWARE&SYSTEMS). - 1988. - № 2

6. Хубаев Г.Н. Экспертная оценка качества сложных систем: Материалы Межгосударственной научно-практической конференции «Проблемы проектирования и управления экономическими системами: инвестиционный аспект». - Ч.1. - Ростов н/Д: РГЭА, 1998

7. Шполянская И.Ю. Имитационное моделирование бизнес-процессов и систем: Научно-практическое пособие/РГЭУ «РИНХ». - Ростов н/Д: РГЭА, 2005

**Bibliographical list**

1. Mihalev A.V., Chepovsky A.M. Problem of professional and educational standards on computer science and information technologies // Applied computer science. - 2006. - №4

2. Titarev L.G., Tikhonov A.N. Model of continuous vocational training on a basis competence the approach // Applied computer science. - 2006. - №4

3. Trofimova O.K. Automation of process of drawing up of curricula of high schools. The author. diss.... Cand.Tech.Sci. - Moscow, 1999

4. Fedorov I.B., Norenkov I.P., S.V. Preparation's Kites of experts in the field of computer sciences, technical equipment and technologies // Applied computer science. - 2006. - №3

5. Hybaev G.N. Comparison of complex program systems by criterion of functional completeness // Software products and systems (SOFTWARE\*SYSTEMS.) - 1988. - №2

6. Hybaev G.N. Ekspertnaja an estimation of quality of complex systems: Materials of Interstate scientific - practical conference « Problems of designing and management of economic systems: investment aspect ». - Ch.1. – Rostov on Don: RGEA, 1998

7. Shpolyanskaya I.U. Imitating modelling of business - processes and systems: Scientific - practical grant / RGEA "РИНХ". – Rostov on Don: RGEA, 2005

*Н. В. Коротаев*

**АНАЛИЗ ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫХ СРЕДСТВ  
РЕАЛИЗАЦИИ КРИПТОПРОТОКОЛОВ  
В СОВРЕМЕННЫХ УДОСТОВЕРЯЮЩИХ ЦЕНТРАХ**

**Аннотация**

В связи с началом активной реализации федеральной целевой программы «Электронная Россия» формированием технической базы электронного правительства в статье рассматривается проблема надежности, защищенности и быстродействия программно-аппаратных комплексов, реализующих функции удостоверяющего центра. Для тестирования были избраны семь информационных систем. Из них во второй раунд испытаний прошли всего три программных продукта. Результаты испытаний производительности выявили лидера, что позволило классифицировать финалистов по сферам их возможного применения.

**Annotation**

In connection with the beginning of active realization of the federal target program "Electronic Russia", formation of technical base of the electronic government, in clause is considered a problem of reliability, security and speed of the hardware-software complexes realizing functions of the certifying center. For testing seven information systems have been selected. From them in the second round of tests have passed only three program products. Results of tests of productivity have revealed the leader that has allowed to classify finalists on spheres of their possible application.

### Ключевые слова

Удостоверяющие центр, электронное правительство, службы сертификации, инфраструктура открытых ключей, анализ производительности, криптозащищенность, электронная цифровая подпись.

### Key Words

Certificate Authority, electronic government, services of certification, an infrastructure of the open keys, the analysis of productivity, cryptographic safety, the electronic digital signature.

Согласно материалам сайта Электронная Россия [1] перед Министерством информации и связи была поставлена задача – сформировать к 2010 году нормативную и техническую базу "электронного правительства".

Наиболее значимые цели формирования в России электронного правительства можно обозначить следующим образом:

- повышение качества и доступности государственных услуг, упрощение процедур и сокращение сроков их оказания;
- повышение открытости информации о деятельности органов государственной власти, а значит, и обеспечение контроля над ними.

В качестве одной из задач повышения эффективности использования информационных технологий указывается «развитие единой защищенной телекоммуникационной инфраструктуры для государственных нужд, системы удостоверяющих центров в области электронной цифровой подписи и электронной среды взаимодействия, обеспечивающей эффективный межведомственный информационный обмен» [2].

Существуют различные программные продукты, обеспечивающие работу удостоверяющего центра и обладающие своими достоинствами и недостатками. Но неотъемлемыми требованиями, предъявляемыми к программным продуктам, назначение которых безопасность информации, являются: защищенность обрабатываемой информации, быстродействие (что для про-

грамм криптографической защиты имеет особое значение), стабильность работы, регулярная техническая поддержка и выпуск обновлений.

Защищенность программного продукта требует детального рассмотрения последнего, что на данном этапе представляется невозможным, так как почти все программные продукты являются проприетарными и требуют длительной процедуры приобретения лицензии. Стабильность работы и техническая поддержка требуют изучения отзывов пользователей.

Задачей исследования стало провести анализ быстродействия программных продуктов, обеспечивающих деятельность УЦ, выделить среди них наиболее удачные решения, разделить программные продукты по сферам их оптимального применения, например, для малого бизнеса, для крупной компании или для корневого удостоверяющего центра.

Проблема выбора наилучшего программного продукта по какому-либо из параметров либо проблема многокритериального выбора никогда не перестает быть актуальной. Это объясняется постоянными изменениями на рынке программного обеспечения. Каждая новая версия программы включает в себя либо новые функциональные возможности, либо исправляет ошибки в предыдущих версиях, а значит, делает программный продукт надежнее, поэтому любые результаты анализа программных продуктов со временем устаревают. Кроме того, постепенно и неиз-

бежно наша страна приближается к защищенному электронному обмену документами на всех уровнях. Уже сейчас налоговые органы принимают декларации налогоплательщиков в электронном виде, банковский сектор экономики использует открытые ключи при обмене информацией с клиентами и т.д. К 2010г. планируется организовать электронный документооборот между населением и органами местного самоуправления, в частности, перевести в электронный вид бланки заявлений, жалоб и прочих документов. Через полтора года планируется организовать работу судебных органов власти через Интернет [3].

Поэтому в этой области уже сейчас требуются качественные программные средства, и их разнообразие создает предпосылки для анализа и выбора наилучшего решения.

Важнейшим звеном в иерархии удостоверяющих центров является корневой УЦ. От его защищенности, надежности, быстрогодействия зависит качество работы всех зависимых центров. Возникают закономерные вопросы о форме собственности, в которой будет находиться организация-владелец УЦ, о сфере применения сертификатов, выдаваемых им, о доверии к ним со стороны госучреждений и т.д.

Многие специалисты неоднократно отмечали необходимость создания корневого удостоверяющего центра на уровне государства [4, 5], так как именно такой центр может заслужить доверие и со стороны бизнеса, и со стороны общества, а также со стороны самого государства. Но это лишь мнение. Мы знаем примеры коммерческих УЦ (VeriSign и др.), которые получили мировую известность и признание.

Проблема корневого УЦ, на наш взгляд, должна решаться на самом высоком уровне. Возможно, стоит разработать собственный программный продукт для этих целей, который бы отли-

чался гибкостью, надежностью и соответствовал российским госстандартам.

Более сложная задача стоит перед коммерческими структурами, которые, например, поставят перед собой цель – образовать негосударственный удостоверяющий центр. Перед ними возникает проблема выбора программного комплекса удостоверяющего центра из уже существующих программных продуктов. Эта проблема не может быть решена тривиально и требует более тщательного рассмотрения.

Согласно информации, полученной из периодической литературы, материалов конференций и Интернета [6], существует большое количество программных продуктов, обеспечивающих работу удостоверяющего центра. Однако для рассмотрения были выбраны не все программные продукты, а только те, которые достаточно широко освещены в Интернете, имеют свои сайты, применяются на предприятиях как коммерческих, так и государственных.

Такая позиция имеет вполне рациональное обоснование. Глобальная паутина используется не только для поиска информации о программных продуктах, но и для контакта с производителем. Но если информация о программном продукте была получена из журнала и не представлена в Интернете, то пользователь просто не сможет найти контакта с производителем и приобрести такой программный продукт. Поэтому они не рассматриваются.

Были отобраны семь программных продуктов, для которых учитывались указанные условия:

- Baltimore UniCert,
- Entrust Authority™,
- Microsoft Certificate Services,
- Red Hat Certificate System (бывший Netscape Certificate System),
- Novell Certificate Server,
- RSA Digital Certificate Solutions (бывший RSA Keon),

– Удостоверяющий Центр  
"КриптоПро УЦ".

На следующем этапе исследования был проведен еще один отбор. Здесь оценивался состав информации, представленной во Всемирной паутине, а именно: наличие пробной версии программы, описание возможностей и ар-

хитектуры, наличие результатов тестирования производительности. В случае наличия такой информации программный продукт получал 1 балл, иначе – 0 баллов. В конце все баллы были сложены и получена общая оценка.

Таблица 1. Полнота представления информации о продуктах

Программный продукт	Наличие странички в Интернете	Наличие на сайте пробной версии продукта	Наличие на сайте описания возможностей и архитектуры	Наличие на сайте результатов тестирования производительности	Общая оценка
Baltimore UniCert	нет	нет	нет/нет	нет	0
Entrust Authority™	да	есть	да/нет	нет	2
Microsoft Certificate Services	да	нет	да/да	нет	3
Novell Certificate Server	да	есть	нет/нет	нет	2
Red Hat Certificate System	да	нет	да/нет	нет	2
RSA Digital Certificate Solutions	да	нет	да/нет	есть	3
КриптоПро УЦ	да	есть	да/нет	есть	4

Как видно из таблицы, наиболее полная информация опубликована на сайтах, представляющих программные продукты КриптоПро УЦ, Microsoft Certificate Services и RSA Digital Certificate Solutions. Интернет-страницы этих компаний производят хорошее впечатление, имеют простую и понятную структуру, содержат вспомогательную информацию, которая помогает начинающему пользователю разобраться в проблеме, включают разделы, посвященные техническим аспектам функционирования программных продуктов. Наивысшую оценку получают RSA Digital Certificate Solutions и КриптоПро

УЦ, так как на представляющих эти программные комплексы сайтах опубликованы результаты тестирования производительности, что позволяет пользователю оперировать конкретными цифрами и сравнивать эти цифры с аналогичными показателями для других программных продуктов.

Далее был проведен анализ производительности. На приведенном ниже рисунке 1 показаны графики зависимости времени, необходимого на полную обработку сертификата (запрос, генерация ключа, выдача сертификата) от количества сертификатов в базе данных.

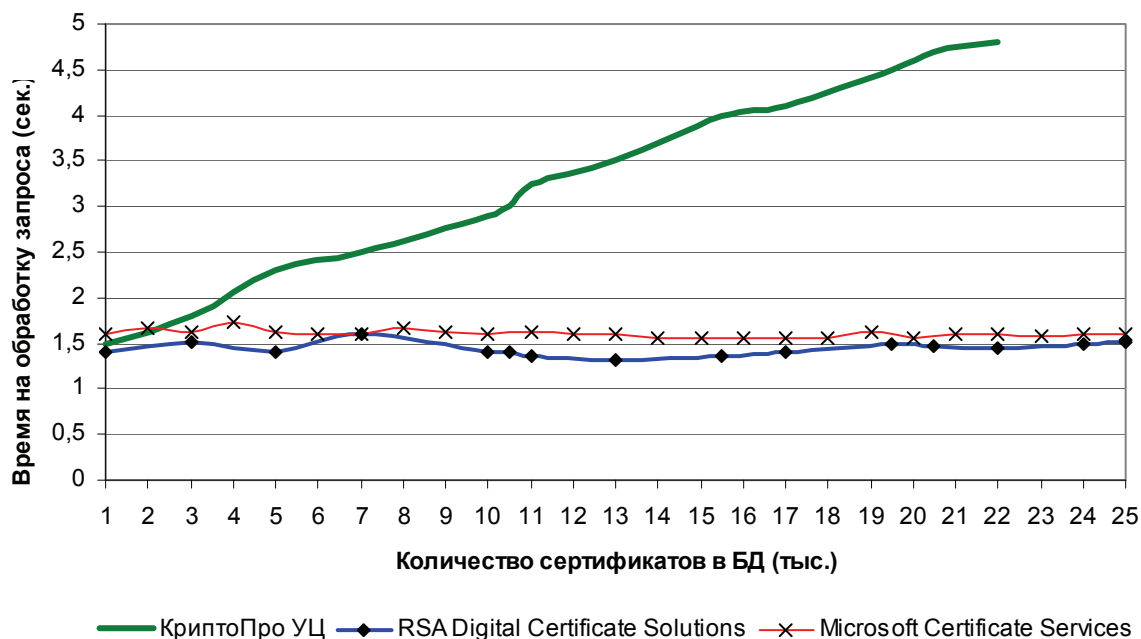


Рис. 1 Производительность программных продуктов

Данные, приведенные на графике для программных продуктов RSA Digital Certificate Solutions и КриптоПро УЦ, были получены из отчетов, опубликованных на сайтах соответствующих компаний. Результаты тестирования производительности Microsoft Certificate Services, по причине его доступности были получены путем проведения собственного испытания, которое проводилось на компьютере с указанной ниже аппаратной конфигурацией (см. табл. 2).

Испытание заключалось в организации максимального количества за-

просов к УЦ на выдачу сертификата, то есть оно было направлено на использование всех аппаратных возможностей УЦ. Результатом тестирования являлось количество выданных сертификатов в базе данных сервера и время, которое удостоверяющий центр тратил на выдачу нового сертификата.

Наиболее сложным моментом в анализе стал вопрос о возможности сравнения результатов, полученных при различных начальных условиях, которые приведены в таблице 2.

Таблица 2. Условия проведения испытаний

Технические характеристики	КриптоПро УЦ	Microsoft Certificate Services	RSA Digital Certificate Solutions
Процессор	Pentium 4 1,8 ГГц	Celeron D 2, 6 ГГц	6 процессоров 400 МГц
Оперативная память	384 МБ	256 МБ	3 ГБ
Объем диска	40 ГБ	20 ГБ	160 ГБ
Операционная система	Windows 2000 Server SP4	Windows 2003 Server SP2	Solaris 2.6

Следует отметить, что близко друг к другу расположены конфигурации КриптоПро УЦ и Microsoft Certificate Services. Это дает возможность сравнивать результаты испытания этих продуктов между собой. Что же касается конфигурации для RSA Digital Certificate Solutions, то здесь нельзя не отметить значительную роль аппаратных средств в достижении поставленных задач.

Программный продукт Microsoft Certificate Services продемонстрировал близкие к лидеру результаты (максимальная разность результатов не превышает 0,42 сек.), хотя значительно уступал ему в начальных условиях. Это, безусловно, является преимуществом, что позволяет сравнивать этот продукт с лидером. Необходимо учитывать очевидный потенциал для улучшения результатов тестирования.

В итоге первое место занимает RSA Digital Certificate Solutions, так как согласно предлагаемому отчету о производительности, скорость работы программного обеспечения удостоверяющего центра не снижается даже при наличии в базе данных 8 млн. записей, каждая из которых представляет информацию о сертификате. Более того, этот программный продукт является кроссплатформенным, что существенно расширяет возможности его применения.

Второе место заслуженно занимает программный комплекс Microsoft Certificate Services. Это связано в первую очередь с его быстродействием на слабом оборудовании, и лишь во вторую – с его доступностью для рядового пользователя.

Самым медлительным при выдаче сертификатов оказался комплекс КриптоПро УЦ. Такие показатели быстродействия, безусловно, не могут удовлетворить крупного потребителя, который в данном случае будет вынужден отказаться от его использования. При-

чины такой медлительности вряд ли кроются в начальных условиях. Скорее всего, это существенный недостаток программного продукта.

Таким образом, по результатам двух испытаний наилучшим оказался программный продукт RSA Digital Certificate Solutions. Он продемонстрировал высокую производительность и может быть рекомендован в качестве основы для коммерческого удостоверяющего центра, а также для крупных предприятий, нуждающихся в надежной службе, предоставляющей услуги удостоверяющего центра.

Для организаций малого и среднего бизнеса, а также для госучреждений, использующих сертификаты для внутренних нужд, наилучшим решением будет использование Microsoft Certificate Services, так как приобретение и развертывание этой службы в операционной системе MS Windows происходит без трудностей, а обслуживание не требует серьезных затрат времени и финансовых ресурсов.

Свое применение может также найти и комплекс КриптоПро УЦ. Как программный продукт, произведенный в России, он имеет свои достоинства. Так, КриптоПро УЦ первым из всех прочих программных комплексов стал поддерживать отечественный стандарт шифрования ГОСТ Р 34.10-2001, и получил сертификат соответствия, выданный ФСБ РФ.

Преимущество этого продукта также заключается в его гибкости, так как, он ориентирован на российский рынок и может удовлетворить большинство запросов пользователей.

#### **Библиографический список**

1. ФЦП «Электронная Россия» — (<http://www.e-rus.ru>). — 11.02.2008 г.
2. Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государствен-



ной власти до 2010 года. — 27 сентября 2004 г. № 1244-р.

3. Интервью с председателем Высшего арбитражного суда РФ // ФЦП «Электронная Россия». — ([http://www.erus.ru/site.shtml?n\\_id=1303](http://www.erus.ru/site.shtml?n_id=1303)). — 09.06.2008г.

4. Б. Шнайер. Секреты и ложь. Безопасность данных в цифровом мире. — СПб.: Питер, 2003. — 368 с. — С. 211-214.

5. В. Коржов. Службы сертификатов на службе государства // Computerworld онлайн. — (<http://www.osp.ru>). — 15 октября 2007г.

6. Интернет-версия журнала «Открытые системы». — (<http://www.osp.ru/>).

#### **Bibliographical list**

1. The federal target program "Electronic Russia" — (<http://www.erus.ru>). — 11.02.2008 г.

2. The concept of use of information technologies in activity of federal bodies of the government till 2010. — 27 sept 2004 г. — № 1244-р.

3. Interview to chairman of the Supreme arbitration court of the Russian Federation // "Electronic Russia". — ([http://www.erus.ru/site.shtml?n\\_id=13037](http://www.erus.ru/site.shtml?n_id=13037)). — 09.06.2008г.

4. B. Schnayer. Secrets and lie. Safety of data in the digital world. — St.Pb.: Piter, 2003. — 368 с. — с. 211-214.

5. V. Korzhov. Certificate Authority on service of the state // Computerworld online. — (<http://www.osp.ru>). — 15 Oct 2007г.

6. «Open Systems Publications». — (<http://www.osp.ru/>).

*Е.Ю. Бутенко*

## **БАЗОВЫЕ ЕДИНИЦЫ ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИИ**

### **Аннотация**

Целью данной работы является определение и характеристика базовых категорий новой интенсивно развивающейся науки – лингвокультурологии. Понятия «менталитет», «языковая картина мира», «лингвокультура», «лингвокультурная область», «лингвокультурный концепт», «культурный смысл» трактуются как основополагающие единицы категориального аппарата обсуждаемой дисциплины. В связи с тем что понятия «лингвокультура» и «языковая картина мира» в основном синонимизируются в лингвистической литературе, автор уделяет особое внимание выявлению оснований их разграничения. В статье предложены авторские дефиниции базовых лингвокультурологических понятий. Впервые предложена дескрипция лингвокультурной области как структурного элемента лингвокультуры.

### **Annotation**

The aims of this article are defining and characterizing the basic research units of a new rapidly developing scientific field of linguistics – language- and- culture science. The terms ‘mentality’ and its Russian synonym, ‘language picture of the world’, ‘linguoculture’, ‘linguo-cultural field’, ‘linguo-cultural concept’, ‘cultural sense’ are interpreted as fundamental units of the term system of the discussed discipline. So as the notions ‘linguoculture’ and ‘language picture of the world’ are generally mixed in linguistic literature, the author pays special attention to revealing the principles of their identification. The research suggests the

author's definitions of the basic terms in language-and-culture science. The article for the first time gives description of linguo-cultural field as a structural element of linguoculture.

### Ключевые слова

Лингвокультурология, лингвокультура, лингвокультурная область, лингвокультурный концепт, культурный смысл, языковая картина мира, менталитет, ментальность.

### Key words

Language-and-culture science, linguoculture, linguo-cultural field, linguo-cultural concept, cultural sense, language picture of the world, mentality.

Лингвокультурология – молодая, динамично развивающаяся лингвистическая дисциплина, оформившаяся в 90-е годы XX века. Областью исследования новой науки стала диада «язык – культура», которая получает воплощение в идеях языковой и концептуальной картин мира, а также национальных лингвокультур. Человек погружен в культурную среду знаковым способом, а языковой материал признается подлинным хранителем культуры. Своевременность и новизна настоящей статьи определяются предпринятой попыткой представить и проанализировать ряд базовых категорий лингвокультурологии и их основные свойства.

Современная интерпретация проблемы межкультурной коммуникации как проблемы общения национальных сознаний восходит к ставшей классической идее В. фон Гумбольдта о том, что «разные языки – это отнюдь не различные обозначения одной и той же вещи, а различные видения ее, ... в каждом языке заложено самобытное мирозерцание» [цит. по: Ларина 2004: 284]. Язык через культуру выводит лингвокультурологов на сознание ее носителей; в этом векторе (язык → культура → сознание) усматривается коренное отличие лингвокультурологии от других направлений антропологической лингвистики (когнитивная лингвистика, этнолингвистика, лингвострановедение и т.д.).

В лингвокультурологии рассматривается, каким образом культурные

смыслы «рассеяны» в языке, то есть способы лексикализации единиц культуры. Основным объектом лингвокультурологии следует считать лингвокультуры, как некие типы взаимосвязи языка и культуры. В зависимости от целей исследования лингвокультуру можно рассматривать как совокупность текстовых произведений, созданных на национальном языке и моделирующих этнокультуру и самосознание. С другой же стороны, под лингвокультурой можно понимать совокупность феноменов и продуктов культуры, объективированных и «читаемых» в языке. Лингвокультурологическому анализу подвергается либо целостная лингвокультура, либо ее фрагмент – отдельная лингвокультурная область внутри некоторого лингвокультурного типа, обладающая смысловой обособленностью. Непосредственным предметом лингвокультурологии может стать некоторая часть лингвокультуры или лингвокультурной области, имеющая специфические характеристики и свойства.

В сфере интереса лингвокультурологии значатся любые языковые единицы, приобретшие символическое значение и отражающие культурную информацию (фразеологизмы, метафоры, паремии и т.д.). Для эффективности исследования национального своеобразия лингвокультур их можно рассматривать через призму концептосферы, которая условно сегментирует все лингвокультурное пространство на «пучки смыслов» – концепты. Теория концепта,

функционирующая в рамках лингвокультурологии, позволила интегрировать разноуровневые языковые единицы для выявления особенностей этнокультурного восприятия действительности.

Существенно, что лингвокультурологические единицы изначально не принадлежат одной семиотической системе – языку, а воплощаются в различных срезах культуры: мифах, ритуалах, обрядах, суевериях, стереотипах, в речевом поведении и пр. Как новая «стыковая» дисциплина лингвокультурология встала перед проблемой формирования такой терминологической системы, которая не представляла бы собой результата суммирования двух ее образующих наук – лингвистики и культурологии. Следует признать, что общая обеспокоенность лингвистов состоянием терминологии не обошла и лингвокультурологию: упорядочение и эволюция ее категориального аппарата еще не окончены. Причина относительной размытости перечня базовых понятий и их синонимичности, как нам думается, лежит отчасти в неоднозначности предмета исследования, ведь, как было сказано выше, предметом внимания лингвокультурологов являются культурно маркированные языковые единицы. В связи с этим необходимо отметить, что критерии культурной маркированности языковых единиц, к сожалению, трудноопределимы, так как фактически любая языковая единица содержит культурно значимую информацию. Кроме того, существуют различные способы ее воплощения. И все же максимум данных о культурных смыслах мы можем получить, анализируя семантическое наполнение лексем и их контекстные связи.

По мнению В.Н. Телия, существует 2 типа единиц: «те, в которых культурно значимая информация воплощается в денотативном аспекте значения (это слова, обозначающие реалии материальной культуры или же концеп-

ты культуры духовной и социальной), и единицы, в которых культурно значимая информация выражается в коннотативном аспекте» [Телия 1996]. Для лингвокультурологии релевантно изучение единиц обоих типов, в независимости от статуса их культурных смыслов. При рассмотрении единиц второго типа исследователь культуры сталкивается с необходимостью охватить широчайший круг их внутриязыковых связей, эксплицируемых в текстах.

На наш взгляд, к базовым категориям лингвокультурологии следует относить понятия, максимально способствующие раскрытию национальной специфики репрезентации культурной информации, заложенной в любых знаках языка. По такому принципу в актив лингвокультурологии могут быть включены следующие понятия: *лингвокультура*, *лингвокультурная область*, *языковая картина мира* (далее – ЯКМ), *менталитет / ментальность*, *лингвокультурный концепт*, *культурный смысл*. Мы не будем перечислять другие понятия, пришедшие в лингвокультурологический обиход вместе с теорией концепта, так как они могут быть более точно дифференцированы лингвоконцептологией.

Концепт признается одной из центральных единиц изучения в контексте проблемы «язык – культура», так как обозначает многоуровневое ментальное образование, лежащее в сознании, языке и культуре. Лингвокультурный концепт содержит в себе культурные смыслы, установив которые, можно охарактеризовать соответствующий фрагмент лингвокультуры. От других ментальных единиц, используемых в различных областях науки (когнитивный концепт, фрейм, сценарий, скрипт, понятие, стереотип, гештальт и т.д.), лингвокультурный концепт отличается акцентуацией ценностного элемента. Центром концепта всегда является ценность, поскольку концепт служит ис-

следованию культуры, в основе которой лежит именно ценностный принцип [Карасик, Слышкин 2001: 75]. С точки зрения структуры, концепт не имеет четких границ, так как сознание синкретично по своей природе. Однако в концепте присутствует ядро, где сконцентрированы смыслы – культурные основы, идентифицирующие концепт в лингвокультуре; прилегающая область со смыслами – доминантами, также значимыми для статуса концепта и периферия, куда входят менее актуальные смыслы для носителей языка и индивидуальные ассоциации. Ключ к пониманию концептов и, следовательно, лингвокультур предоставляют слова. В случае с лингвокультурными концептами слово или ключевое слово – это прежде всего имя концепта, как правило, доминанта синонимического ряда, эксплуатируемая исследователем для удобства именованья. Такие слова как Privacy, Freedom, Weather, Stiff Upper Lip открывают лишь вершину глубокого айсберга британской лингвокультуры. В целом же вербализованный концепт «живет» не в отдельном слове, а в семантическом пространстве языка как таковом и может быть отождествлен с целым речевым произведением.

Фоном для изучения концептов становятся лингвокультуры или языковые картины мира, которые в основном в современных научных изысканиях предстают как синонимичные понятия. Однако такое вольное словоупотребление не вполне обоснованно, так как отличия этих понятий раскрываются в особенностях их структуры, классификации и исследовательских принципов. Лингвокультуру и ЯКМ можно соотносить как общее и частное, так как в лингвокультуре как особом типе взаимосвязи языка и культуры находят отражение не только языковая, но и концептуальная, культурная, ценностная картины мира. Лингвокультура – явление более широкое, чем ЯКМ. Процессы меж-

культурного взаимодействия, а также перевод как особый тип культуры создают глобальное лингвокультурное пространство, что позволяет констатировать существование мировой лингвокультуры. ЯКМ – это выражение этноспецифики языкового мышления и менталитета, и в этом смысле ЯКМ всегда национальна.

Лингвокультура, по нашему мнению, выражает результат культурно-языковой деятельности как минимум группы людей и складывается из совокупности ЯКМ лингвокультурного общества. Так как лингвокультура влияет на формирование ЯКМ каждого ее носителя, то полагаем, что понятия «индивидуальной лингвокультуры» быть не может по определению.

ЯКМ предполагает наличие у носителей языка определенного набора общих фоновых знаний, связывающих культурно маркированные единицы языка с «квантами» культуры [Опарина 1999: 29]. В то же время имеет смысл выделять индивидуальные / авторские ЯКМ, которые реализуют специфику языкового видения мира отдельного человека. Феномен лингвокультуры сосредоточивает внимание ученых на предметности культурно-языковых традиций и процессов, что предопределяет диахронный срез подобных исследований.

Взгляд на культурное в языке ретроспективен и историчен. Он аналогичен припоминанию. При лингвокультурологическом подходе к языку доминируют идеи культурной трансляции, коллективной культурной воспроизводимости и трансформации [Брагина 1999: 132].

Лингвокультура формируется из ЯКМ всех временных этапов с момента зарождения языка и, как нам представляется, ЯКМ могут исследоваться как самостоятельные системы на любом этапе своего онтогенеза.

Типологизация ЯКМ в первую очередь должна основываться на языковом признаке. Лингвокультуры в этом плане – разноэтносные комплексы, представляющие культурно-языковые установки людей, объединенных по национальной принадлежности. Так, в качестве формантов швейцарской лингвокультуры могут рассматриваться французская, немецкая и итальянская ЯКМ. В то же время французская ЯКМ может изучаться через призму бельгийской, канадской, нигерийской и других лингвокультур. Несмотря на существование лингвокультур, в основу которых положен один язык (например, английский язык для британской / американской лингвокультур), полное совпадение их ЯКМ невозможно. Этот факт лишает язык абсолютной созидательной силы и показывает, что ЯКМ трансформируется под влиянием культурно-исторических процессов и преломляется через призму менталитета.

Лингвокультуру можно понимать как комплексное семиотическое образование, реализующее способы актуализации культуры в языке. В отличие от лингвокультуры, ЯКМ рассматривается как система представлений, посредством которых человек осмысливает действительность и ориентируется в ней при помощи языка. При всей своей метафоричности фразеосочетание «языковая картина мира» очень точно передает идею упорядочения потока информации в сознании субъекта. Правомерно считается, что ЯКМ являются производными национальных менталитетов [Корнилов 2003]. Менталитет обуславливает строение концептуальной и языковой картин мира, которые оказывают непосредственное влияние на формирование лингвокультуры.

Выделение и лингвокультурологическое описание отдельных лингвокультурных областей внутри лингвокультуры относятся к проблемным вопросам, требующим глубокого теорети-

ческого осмысления. Лингвокультурные области демонстрируют определенный тип мышления и адекватный ему язык. Основанием для обозначения некоторого образования в качестве отдельной лингвокультурной области служит его смысловая и лексическая обособленность. Сферы философии, художественной литературы, мифологии, фольклора, паремий могут быть рассмотрены в качестве обособленных лингвокультурных областей, так как они представляют собой самостоятельное смысловое пространство. Это выявляется при их анализе как со стороны культуры, так и со стороны языка. По нашему мнению, значимость этих областей измеряется плотностью культурной информации, закодированной в языковых единицах. Лингвокультурные области являются собой динамичные образования, расширение их границ детерминировано эволюционным развитием культуры, возрастанием количества культурных текстов, а также изменениями актуальности этих текстов на разных этапах развития общества. Как нам представляется, перечень основных лингвокультурных областей довольно статичен, что мы объясняем относительным постоянством разновидностей культурной деятельности. Исчисление лингвокультурных областей затрудняет и то, что очертания некоторых из них весьма размыты, например, внутри фольклора можно рассматривать эпос, сказки, легенды, песни, притчи и т.д. Думается, что исследователь вправе сам задавать объем лингвокультурной области, при этом ее моделирование должно соответствовать поставленным целям и задачам. Состав значимых лингвокультурных областей в национальных культурах различается, так как каждая национальная культура, как известно, есть совокупность ценностей определенной нации и аксиологических установок, вырабатываемых историей из системы естественных реа-

лий, артефактов и ментефактов (термин Телия).

Наиболее трудноопределимым термином в лингвистических студиях нам представляется термин «менталитет», который составляет одну из центральных категорий лингвокультурологии. Сложности в дефинировании данного термина вызваны существованием смежной категории: «ментальность», которая явилась русифицированным вариантом немецкого слова 'Mentalität'. Введение понятия «менталитет» в оборот антропологической лингвистики стало результатом осознания различий мировидения представителей различных лингвокультур. Большинство ученых сходится во мнении, что обсуждаемый термин легче описать, чем дефинировать. Несмотря на попытки словарей иностранных слов разграничить эти термины, они едва ли разводимы. В новейшем «Большом словаре иностранных слов» читаем: «Менталитет (нем. Mentalität, от лат. mens, – ntis = разум, мышление) – совокупность психических, интеллектуальных, идеологических, религиозных, эстетических особенностей мышления народа, социальной группы или индивида, проявляющихся в культуре, языке, поведении и т.п.; мировосприятие, умонастроение». «Ментальность (от ментальный) – духовность; характерный для личности или общественной группы образ мышления, его социальная и биологическая обусловленность; образ мыслей» [БСИС 2008: 350].

В дефинициях лингвокультурологов также не наблюдается единства во взглядах на эти термины.

Ментальность – совокупность мыслительных процессов, включающих построение особой картины мира [Маслова 2001 : 15].

Ментальность – мирозерцание в категориях и формах языка, в процессе познания соединяющее интеллектуальные, духовные и волевые качества

национального характера в типичных его проявлениях [Колесов 2004: 55].

Менталитет – глубинный уровень культуры, на котором осознанное соединяется с бессознательным и который служит основой устойчивой системы смыслов и представлений, укорененных в сознании и поведении многих поколений [Ерасов 1996: 20].

Менталитет – множество когнитивных, эмотивных и поведенческих стереотипов нации [Воркачев 2003: 269].

Сопоставив лексикографические и лингвокультурологические дефиниции обсуждаемых понятий, мы можем заключить, что ментальность объясняется как образ мышления, совокупность мыслительных процессов. Менталитет же больше акцентирует национальную компоненту мировосприятия этноса.

В рамках лингвокультурологии правомерен термин «культурный смысл» в том плане, что смысл понимается как явление, детерминированное культурой и материализованное в языке. Это универсальный термин для лингвокультурологической науки, он применим ко многим другим базовым категориям дисциплины – лингвокультуре, концепту, концептуальной картине мира, лингвокультурной области, так как культурные смыслы – это те «ячейки», которые составляют содержание вышеперечисленных единиц и связывают языковое и когнитивное сознание. Поскольку культуры познаются в сравнении, то и «культурное» в смысле выявляется в сопоставительном анализе и задается менталитетом народа. Сама природа смысла порождает множество вопросов: как соотносится смысл и значение, смысл и концепт, возможно ли именование смысла, как выделяется «культурное» в смысле и т.п. По этим и другим вопросам лингвокультурологии предстоит занять определенные позиции. Мы считаем релевантным разграничивать «культурный смысл» и «куль-

турную сему» как разноуровневые категории. Культурная сема в учебном пособии В.А. Масловой дефинируется как более мелкая и более универсальная, чем слово, семантическая единица, семантический признак. Например, у слова *щи* можно выделить сему «пища русских» [Маслова 2001:48]. Если культурные семы – это единицы значений, зафиксированные в культуре лексикографическими изданиями, то «культурные смыслы», как и смыслы вообще, возникают в интертекстуальном пространстве в результате рефлексии. Термин «культурный смысл» неотъемлем для лингвокультурологии, так как смысл как частный случай мыследеятельности (по Щедровицкому) – это всегда принадлежность сознанию субъекта той или иной лингвокультуры. Например, в семантическом пространстве немецкого лингвокультурного концепта *ANGST* можно выделить такие культурные семы, как: «условие возникновения», «неопределенность переживания», «продолжительность действия», «каузация», «эмоциональная реакция» (эти семы отсутствуют в русской лексике соответствующего концепта) [Бутенко 2006: 65]. Смысловую структуру концепта *ANGST* в немецкой лингвокультуре составляют такие культурные смыслы как «советчик», «попутчик», «друг», «тюрьма», «вещь, имеющая размер, вес, вкус» [там же: 92]. Приведенный пример иллюстрирует целесообразность выявления культурных сем и культурных смыслов даже относительно онтологически универсальных явлений действительности.

Подводя итог вышеизложенному, отметим: 1) лингвокультурология представляет собой комплексную научную дисциплину, изучающую взаимосвязь и взаимодействие языка и культуры через призму культураносных ментальных единиц, облеченных в вербальную форму; 2) корреляция понятий «лингвокультура» и «ЯКМ» неизбежна, так как

вопросы организации той или иной ЯКМ выводят на поиск ответов в сфере культуры, как самом надежном средстве хранения и передачи языковой информации. Лингвокультурология призвана давать объяснения причин и принципов модификации ЯКМ; 3) лингвокультурная область – обособленный в культурном и языковом отношении фрагмент лингвокультуры, демонстрирующий специфические способы актуализации культурных смыслов и их вербальной экспликации; 4) менталитет – область пересечения коллективного и индивидуального сознания, которая обуславливает формирование этноспецифического в культуре – национальной культуры. ЯКМ – опосредующее звено между менталитетом и лингвокультурой (Менталитет → ЯКМ ↔ лингвокультура).

#### Библиографический список

1. Брагина Н.Г. Фрагмент лингвокультурологического лексикона (базовые понятия) // Фразеология в контексте культуры. – М.: Языки русской культуры, 1999. – С. 131-138.
2. БСИС: Большой словарь иностранных слов / Автор-составитель Булыко А.Н. Изд. 2-е, испр. – М.: «Мартин», 2008. – 704 с.
3. Бутенко Е.Ю. Концептуализация понятия «страх» в немецкой и русской лингвокультурах: Дис. на соиск. уч. степ. канд. филол. наук. – Тверь, 2006. – 198 с.
4. Воркачев С.Г. Культурный концепт и значение // Труды Кубанского гос. техн. Ун-та. Сер. Гуманитарные науки. Т.17, вып.2.- Краснодар, 2003. – С. 268-276.
5. Ерасов Б.С. Социальная культурология. – М.: Аспект-Пресс, 1996. – 523 с.
6. Карасик В.И., Слышкин Г.Г. Лингвокультурный концепт как единица исследования // Методологические проблемы когнитивной лингвистики: Сб. науч. тр. / Под ред. И.А. Стернина. – Воронеж: ВГУ, 2001. – С.75-80.

7. Колесов В.В. Язык и ментальность. – СПб: Петербургское востоковедение, 2004. – 240с.
8. Корнилов О.А. Языковые картины мира как производные национальных менталитетов. – 2-е изд. испр. и доп. – М.: ЧеРО, 2003. – 349с.
9. Ларина Т.В. Концепт «вежливость» в коммуникативном сознании русских и англичан // *Człowiek Świadomość Komunikacja Internet.* – Warszawa, 2004. – С. 284-293.
10. Маслова В.А. Лингвокультурология. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 208с.
11. Опарина Е.О. Лингвокультурология: методические основания и базовые понятия // *Язык и культура: Сб. обзоров.* – М.: ИНИОН РАН, 1999. – Вып.2. – С. 27-48.
12. Телия В.Н. Русская фразеология: Семантический, прагматический и лингвокультурологический аспекты. – М.: Яз. рус. культуры, 1996. – 288с.

#### **Bibliographical list**

1. Bragina N.G. The fragment of linguocultural lexis (basic notions) // *Phraseology in the context of culture.* – М.: Languages of Russian culture, 1999. – P. 131-138.
2. BDFW: Big dictionary of foreign words / Author-compiler Boulyko A.N., the 2d edition. – М.: “Martin”, 2008. – 704 p.
3. Boutenko E.Y. Conceptualisation of the notion ‘fear’ in German and Russian linguocultures: Senior Thesis – Tver’, 2006. – 198 p.

4. Vorkachiov S.G. Cultural concept and meaning // *Papers of Kouban State Technological University. Section Humanities.* V.17, part 2. – Krasnodar, 2003. – P. 268-276.
5. Yerasov B. S. Social culturology. – М.: Aspect-Press, 1996. – 523 p.
6. Karasik V.I., Slyshkin G.G. Linguocultural concept as a research unit // *Methodological problems of cognitive linguistics: Collection of scientific papers / Editor – Sternin I.A.* – Voronezh: VSU, 2001. – P. 75-80.
7. Kolesov V.V. Language and mentality. – Saint-Petersburg: Petersburg Oriental research, 2004. – 240 p.
8. Kornilov O.A. Language pictures of the world as products of national mentalities. – 2d Edition – М.: ЧеРО, 2003. – 349 p.
9. Larina T.V. Concept ‘politeness’ in communicative conscience of the Russian and the English // *Człowiek Świadomość Komunikacja Internet.* – Warszawa, 2004. – P. 284-293.
10. Maslova V.A. Language-and-culture science. – М.: Publishing house ‘Academy’, 2001. – 208 p.
11. Oparina E.O. Language-and-culture science: methodical reasons and basic units // *Language and culture: Collection of reviews.* – М.: INION RAN, 1999. – Part 2. – P. 27-48.
12. Teliya V.N. Russian phraseology: Semantic, pragmatic and linguocultural aspects. – М.: Languages of Russian culture, 1996. – 288 p.



## РАЗДЕЛ 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

*А. А. Павлов*

### РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОЦЕССА ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

#### Аннотация

В статье описаны актуальные проблемы государственного регулирования экономики как былых лет, так и современного состояния. Определены причины сложившейся ситуации. Проанализирована возможная перспектива развития, подведены некоторые итоги в этом направлении, сделаны соответствующие выводы, способствующие более эффективному вмешательству государства в процесс интеграции российской экономики в мировую.

#### Annotation

In article actual problems of state regulation of economy, both former years, and a modern condition are described. The reasons of the developed situation are defined. The possible prospect of development is analyzed, some results in this direction are brought, the corresponding conclusions promoting more effective intervention of the state in process of integration of the Russian economy in the world are drawn.

#### Ключевые слова

Государственное регулирование, внешнеэкономическая деятельность, Содружество Независимых Государств, рынок, импорт, экспорт, интеграция.

#### Key words

State regulation, foreign trade activities, commonwealth of the independent states, the market, import, export, integration.

Мировое хозяйство, представляющее собой множество подсистем различного уровня с собственной логикой развития, обуславливает активное вмешательство государства в процесс интеграции Российской Федерации в мировое экономическое сообщество. Современное положение России в мировом экономическом пространстве заметно меньше её экономического и научно-технического потенциала, а также её роли на мировой политической арене.

Государственное регулирование интеграционного процесса подразумевает под собой систему различных направлений, форм, средств и методов, обеспечивающих стратегическое

взаимодействие национального хозяйства с мирохозяйственной сферой для решения его собственных задач. Для российской экономики далеко не безразлично, на каких условиях и на каком уровне будет происходить встраивание национального производственного комплекса в мировое хозяйство. Полагаться же на какой-либо спонтанный или же стихийный путь интегрирования было бы, по-нашему мнению, глубоко ошибочно и, более того, экономически и политически небезопасно.

Зарубежный опыт экономического развития стран показывает, что рыночная система сама блокирует вхождение в рынок более слабых уча-

стников, оставляя им лишь периферийные позиции.

По оценке федеральной службы государственной статистики Российской Федерации по объёму экспорта Россия оказывается позади таких стран, как: Нидерланды, Бельгия, Испания, Республика Корея, КНР и ряд других. Она занимает 17-е место в мировом экспорте и 29-е место в импорте (1,7% и 0,7% соответственно). Заметно уступает Россия широкому кругу стран и по такому показателю, как интенсивность внешнеэкономических связей. Это в очередной раз подтверждает, что сами по себе рыночные силы не содействуют изменению положения дел в мировом хозяйстве, для этого, бесспорно, требуется вмешательство государства. Примером подобного вмешательства государства может служить Япония, где без активного содействия правительства развитию многих технологически передовых отраслей промышленности страна до сих пор была бы привязана к экспорту дешёвых игрушек. [1]

В 90-е годы по непонятным причинам ослаб наш интерес ко многим странам, где в советское время была заложена, в частности, за счет технического содействия основа для долговременного сотрудничества (Индия, Монголия, КНДР, Иран, Ирак, Куба). Уровень развития, достигнутый Сингапуром, Таиландом, Малайзией и Южной Кореей, создает заинтересованность в сотрудничестве и с этими странами, причем нередко оно не менее выгодно для России, чем экономические связи с Западом. Естественно, в зоне приоритетных внешнеэкономических интересов находится и Китай, доля которого в мировом ВВП к 2010-му достигнет, вероятно, 15 процентов.

Как указывалось выше, Россия занимает весьма скромное место в системе международных экономических отношений. Сейчас на террито-

рии России нет центров мировых товарных рынков, где бы формировались конъюнктурные факторы развития подобных рынков. Также заметно мал перечень товаров, по экспорту которых России принадлежало бы первое место. Это природный газ, платина, алмазы, никель и аммиак.

Слишком высока степень концентрации российского экспорта. Большую долю в нём занимает топливно-энергетическая товарная группа (до 50%). Необходимо отметить, что развитие экспорта нефти стало определяющим фактором не только экономической, но и политической ситуации в стране. Доля выпуска машин и оборудования крайне мала. Это в основном продукция оборонной промышленности. Высока экспортная квота по некоторым отраслям промышленности и товарам: сырой нефти, природному газу, черным металлам и др. Это невозпроизводимые ресурсы. Безусловно, интегрирование в мировое экономическое пространство при такой ситуации в экспорте с трудом можно назвать перспективным и обнадеживающим.

Не перспективна также для России и структура российского импорта. Неоправданно высока доля импорта в потреблении мяса и мясопродуктов, растительного масла и ряда других продуктов питания, условия для производства которых в России вполне достаточны. Чрезмерной оказалась импортная зависимость России по машинам и оборудованию для химии и нефтехимии, по некоторым химикатам и специальным материалам нефте- и газодобычи.

Правда, нельзя и не отметить ряд положительных моментов во внешнеэкономических связях России. По расчетам Международного института развития менеджмента (IMD), в категории «рост экспорта товаров» к 2006 г. Россия вышла на 4-е место в

мире, а по величине положительного сальдо торгового баланса - на 2-ю позицию. По данным федеральной службы государственной статистики сальдо торгового баланса в марте 2008 г. сложилось положительное - 16,3 млрд. долларов (в марте 2007 г. - положительное, 9,6 млрд. долларов).[4] Более того, Россия лидирует по позитивному соотношению стоимости экспорта и стоимости импорта.

Хотя вступление России в международный фондовый рынок явилось положительным событием 90-х гг., ситуация на этом рынке нередко стала оказывать на Россию отрицательное воздействие. Переживаемый Россией финансовый кризис резко обострился в июле-августе 1998 г., в частности, под влиянием катастрофического положения на фондовых рынках в ряде азиатских стран. Это обстоятельство также негативно отразилось на Германии и США, являющихся наиболее крупными кредиторами России в то время. Заметно понизился курс российских ценных бумаг на рынке евробондов. Серьёзные потери понесли иностранные инвесторы, действующие на российском рынке ценных бумаг. Большинство из них в августе 1998 г. покинуло этот рынок. [2]

Существующий обширный арсенал государственного регулирования позволяет странам оказывать активное воздействие как на формирование структуры и направлений развития собственных мирохозяйственных связей, так и на мирохозяйственные связи других стран. При этом взаимодействие происходит на различных уровнях: на уровне отдельного предприятия, производственного комплекса, отрасли, территориально-производственной структуры, макроэкономическом уровне.

Сегодня в России происходит постепенный переход на воспроизводственную модель регулирования ми-

рохозяйственных связей. Торговая модель в изменённом виде органично входит в структуру производственно-инвестиционной модели. Изменяются подходы, методы, формы регулирования. Активизируются все стороны внешнеэкономических процессов.

В современных условиях участие в мирохозяйственном взаимодействии может привести к определенным структурным перекосам, компенсировать которые возможно лишь посредством мобилизации огромных внутренних национальных ресурсов из других сфер экономики.

Экспортоориентированная стратегия мирохозяйственных связей, реализуемая в настоящее время в нашей стране, основывается на преимуществах международного разделения труда для получения растущих объёмов валютных доходов от импорта высоких технологий для нужд модернизации экономики. Однако увеличение экспорта может стимулировать экономический рост при благоприятном инвестиционном климате внутри страны в сочетании с мерами, ограничивающими бегство капитала.

Вывоз капитала из России связан и с нарастающим из года в год потоком граждан, выезжающих на работу и постоянное место жительства за границы. Эмиграция сопряжена в России с вывозом указанными гражданами капитала в виде инвалютных денежных средств. В итоге утечка умов, сама по себе негативно воздействующая на российскую экономику, провоцирует ещё и увеличение из России денежных средств.

Как видно, уже на начальном этапе своего перехода к рыночной экономике Россия охвачена процессом глобализации мировой экономики. Но она не получает от этого выигрыша, напротив, объём экономических потерь оказывается заметно выше.

Для предотвращения процесса смещения российской экономики на край мирохозяйственной периферии и обеспечения максимального эффекта от включения в международное разделение труда необходима реализация государственной программы по дифференцированному отбору и поддержке отраслей, которые, с одной стороны, имеют возможность активно включиться в мирохозяйственную сферу по линии экспорта своей продукции, а с другой - обладают достаточно развитой инфраструктурой, способной обеспечить необходимую отдачу от импортируемых для выбранных отраслей машин и оборудования, комплектующих изделий и т.п. Для достижения этих целей требуется использование широкого арсенала средств и методов государственного регулирования. Среди многих мы выделили следующие:

- первоочередное предоставление кредитов соответствующим отраслям и фирмам на закупку оборудования;
- установление льготных сроков амортизации;
- предоставление налоговых льгот при налогообложении прибыли.

Современное положение российской экономики требует развития её конкурентоспособности, финансового и промышленного капитала, поиска новых средств и методов защиты от консолидированной силы ведущих стран Запада, международных экономических институтов, мощных транснациональных корпораций. Всё это обуславливает необходимость государственного содействия транснационализации деятельности отечественных корпораций.

По нашему убеждению, при разумном и взвешенном отношении эти структуры могут не только «вытянуть» нашу экономику из «трясины», но и

позволить ей в ближайшем будущем выйти на передовые позиции в мире. Сейчас существует реальная возможность образования трансевразийских сетей нефтегазовых, энергетических и транспортных коммуникаций, способных выдержать ожесточённую конкуренцию коммуникационных вариантов, проектируемых в южной части Евразии. Участие России в формировании глобального научно-технологического рынка как поставщика передовых принципиально новых технологий может стать стратегическим ориентиром развития страны.

Более эффективному включению России в мировое хозяйство будет способствовать концентрация усилий государства на решении проблем реального развития интеграции в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ).

Проводя обзор нормативно-правовых, концептуальных и программных документов, можно констатировать, что в качестве приоритетного географического направления развития внешнеэкономического сотрудничества Российской Федерации выступают страны - партнеры по Содружеству Независимых Государств. Этому есть логическое объяснение: участники СНГ унаследовали от СССР ряд системных связей, которые в условиях рыночного хозяйства вполне могут составить основу их экономической интеграции. К ним, в частности, относятся: единые системы транспорта, связи, энергоснабжения, телекоммуникаций, нефте- и газопроводы, информационная система, стандарты, техническая документация и т.п. [3]

В то же время после распада СССР каждое государство стало независимым, суверенным и иностранным по отношению к России. Такая двойственная позиция накладывает отпечаток на сферу регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД)

российских предприятий с партнерами из стран Содружества, которая имеет свои особенности, обусловленные характером международных соглашений, заключенных между Россией и этими странами.

Имевшее место сокращение промышленного производства в России во многих случаях сопровождалось быстрым занятием западными конкурентами высвобождавшихся «ниш» на рынках СНГ. За последние годы в Содружестве были потеряны многие традиционные рынки сбыта российской продукции, в первую очередь, отраслей высоких технологий (авиационной, радиотехнической, электронной, химической и др.)

Растёт консолидация усилий западного капитала в СНГ. Национальным производителям приходится конкурировать с мощными интегрированными структурами, транснациональными корпорациями, международными консорциумами.

В этих условиях одной из более предпочтительных форм борьбы за выживание машиностроения в России и связанных с ним производств является создание в рамках Содружества транснациональных финансово-промышленных групп, аналогичных тем, что уже были созданы: «Интеррос», «Нижегородские автомобили», «Точность» и др.

Проанализировав текущее положение дел в рамках Содружества, мы пришли к выводу, что на данном этапе завершены работы по:

- унификации нормативных актов, связанных с тарифным и нетарифным регулированием в сфере внешней торговли;
- унификации ставок акцизов на товары, ввозимые на территории государств;
- достижению полного соответствия торговых режимов стран по отношению к третьим странам;

- определению общего порядка совместного ведения таможенной статистики внешней торговли и таможенного оформления подакцизных товаров.

Тем не менее остаются проблемы в обеспечении комплексности применяемых мер как по структурному, так и по географическому принципу, в согласовании и учёте взаимных интересов стран и их хозяйствующих субъектов, что и предопределяет незначительный удельный вес стран Содружества Независимых Государств во внешнеэкономическом сотрудничестве Российской Федерации. Подтверждением тому служат данные таможенной статистики по внешнеторговому обороту в РФ, который в марте 2008 г. составил 60,6 млрд. долларов США. Экспорт составил 39,1 млрд. долларов, в том числе в страны дальнего зарубежья - 33,4 млрд. долларов, в государства СНГ - 5,7 млрд. долларов. Импорт составил 21,6 млрд. долларов, в том числе из стран дальнего зарубежья - 18,6 млрд. долларов, из государств-участников СНГ - 3,0 млрд. долларов. [4]

Сейчас Россия находится на пути реформ, и пока не все контуры нового строя и мироустройства ясны: идёт бурный поток перемен. Российская Федерация как ядро евразийской цивилизации в 90-е гг. пережила период глубочайшего цивилизационного кризиса, откатилась назад по многим позициям. Предстоит не одно десятилетие напряженной, стратегически целенаправленной деятельности, чтобы при оптимистическом сценарии вернуть себе достойное место в мировом экономическом пространстве.

Что же касается общих принципов стратегии интеграции, то, прежде всего, следует избавиться от иллюзий, будто можно кардинально изменить положение России на мировых рынках с помощью каких-то чудодейственных

средств. Это длительный процесс, который даже при благоприятном стечении обстоятельств займет не одно десятилетие. Необдуманное форсирование реформ, непросчитанность их последствий, абстрактная либерализация могут лишь ухудшить внешнеэкономическое положение страны. Предпочтительнее, не теряя из виду долгосрочной цели, проводить политику "малых шагов" и при этом избегать как чрезмерного регулирования внешнеэкономических связей, так и ускоренной либерализации.

Всё это говорит о необходимости разработки и проведения целенаправленной политики государственного регулирования в целях включения России в мировую экономику и в процесс глобализации на основе принципов равноправия, взаимной выгоды и защиты государственного суверенитета.

#### **Библиографический список**

1.Столяров И.И. Государственное регулирование рыночной экономики. Учебник пособие, 2-е изд. Москва: Дело. 2002, стр. 273

2.Кушлин В.И. Государственное регулирование рыночной экономики.

Учебник. Издание второе, дополненное и переработанное. Москва. Издательство РАГС. 2005, стр. 29

3.Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление. Учебное пособие. Москва. 2006, стр. 480

4.[www.gks.ru](http://www.gks.ru) - официальный сайт федеральной службы государственной статистики

#### **The bibliographic list**

1.Stolyarov I.I. State regulation's joiners of market economy. The textbook the grant, 2 edition. Moscow: Business. 2002, p. 273

2.Kushlin V. I. Market economy State regulation. The textbook. The second edition, added and processed. Moscow. Publishing house RAGS. 2005, p. 29

3.Puzakova E.P. Foreign trade activities: the organisation and management. The manual. Moscow. 2006, p. 480

4.[www.gks.ru](http://www.gks.ru) - an official site of federal service of the state statistics

*И.В.Соловьева*

## **СУЩНОСТЬ ТАМОЖЕННОГО РИСКА И ЕГО РОЛЬ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

### **Аннотация**

В статье приводится описание основных концептуальных основ таможенного риска, необходимость рассмотрения которых связана с проблематикой разного толкования таможенного риска и отсутствия единых подходов и стандартов к пониманию его сущности и содержания. В статье раскрыта сущность таможенного риска, основные подходы к его содержательной стороне, особенности таможенного риска, среда его формирования и выполняемые функции.

### **Annotation**

Description over of basic conceptual bases of custom risk is brought in the article. The necessity of consideration of which is related to problematikoy of different interpretation of custom risk and absence of single approaches and standards to understanding of his

essence and maintenance. Essence of custom risk, basic going near his rich in content side, features of custom risk, environment of his forming and executable functions, is exposed in the article.

### Ключевые слова

Тможенный риск, сущность таможенного риска, содержательная сторона риска, составляющие таможенного риска, особенности таможенного риска, функции таможенного риска, среда формирования таможенных рисков.

### Keywords

Custom risk, essence of custom risk, rich in content side of risk, constituents of custom risk, features of custom risk, functions of custom risk, environment of forming of custom risks.

Цели и задачи, стоящие перед таможенной службой РФ, возможность внедрения и реализации системы «интеллектуальных механизмов контроля» побуждают определять организационную философию в таможенных органах РФ исходя из системы мер оценки таможенных рисков.

Существовавшая до недавнего времени система таможенного контроля, основанная на проведении проверок подавляющего большинства участников ВЭД в ходе таможенного оформления, не обеспечивала должной результативности - повышения случаев выявления нарушений таможенного законодательства, доначислений таможенных платежей и т.д. С учетом возрастающих из года в год товаропотоков философия таможенного контроля, основанная на проведении почти 100%-ных таможенных досмотров и иных «тяжелых» форм таможенного контроля, претерпела значительные изменения.

Таможенное оформление и таможенный контроль теперь неразрывно связаны с понятием таможенного риска, то есть с необходимостью оценки в отношении каждой перемещающейся товарной партии вероятности нарушения таможенного законодательства.

Прежде чем обратиться к рассмотрению сущности таможенного

риска, его признаков и выполняемых функции, полагаем необходимым напомнить основные подходы к содержательной стороне риска. Необходимость рассмотрения концептуальных основ таможенного риска связана с проблематикой его разного толкования, отсутствия единых подходов и стандартов к пониманию его сущности и содержания. И это несмотря на то, что риск как предмет исследования статистической науки и экономической теории существует достаточно давно.

Первые шаги к исследованию риска были сделаны еще в XVII столетии – с появлением исследовательской статистики, формированием теории вероятности. Началом последней принято считать появление книги Бернулли «Искусство предположения» [7]. В это же время Д.Граунт строит первую таблицу смертности, необходимую для прогнозирования и анализа наступления смертельных исходов в Англии. Следующий важный шаг к осмыслению риска как явления сделал француз Анри де Муавар, предложив в середине XVIII столетия структуру нормального распределения и меру риска – стандартное отклонение [7]. К именам исследователей в области риска можно также причислить Ф.Галтона, Г.Марковитцева, Г.Модильяни, Н.Блейка и т.д.

Во время зарождения исследовательской статистики теоретическое осмысление риска началось и в экономике. Давно замеченная взаимозависимость риска и доходности стала сферой все более внимательных исследований таких ученых, как: А.Смит, К.Маркс, А.Шторх и т.д [7].

В 20-х г. XX столетия первичный теоретический итог в этой сфере подвел Ф.Найт своей книгой «Риск, неопределенность и прибыль».

На практике начало применения научных результатов предсказаний и мониторингов рисков относят к середине XX столетия. Британские авиационные власти первыми начали собирать статистику авиационных происшествий и катастроф. Примерно в это же время американским департаментом была разработана методика оценки надежности электронных компонент техники [6]. Началось активное слияние страховой науки и исследований в области рисков. Появились как национальные, так и международные ассоциации, институты в области риска. А с середины 80-х гг. XX в. в странах Европы появляется и новая наука – синдика (русский вариант «рискология») – которая начинает изучать проблематику опасности и риска.

Тем не менее, несмотря на распространенность данного явления в человеческой жизни, появление множества научных институтов по его изучению, до настоящего момента времени не разработана логически последовательная теория риска, так же, как нет и единого понимания данного понятия.

В настоящее время выделяют следующие подходы к содержательной стороне риска[5].

► Информационный

В его основе лежит представление о том, что различия между риском и неопределенностью сводятся к объе-

му доступной информации об исследуемой ситуации.

Иными словами, в основе данной классификации лежит наличие или отсутствие информации о вероятностном распределении.

В рамках данного подхода можно выделить следующие научные течения:

►► риск как полная неопределенность.

При данном подходе риск отождествляют с отсутствием информации о состоянии объекта, в том числе вероятностях наступления различных его состояний. Это информационная неопределенность, нечеткость системы «субъект-среда» делают риск неизмеримым явлением, которое невозможно предугадать или просчитать. При таком подходе понятия «риск» и «неопределенность» являются тождественными.

Так, например, А.Швец считал, что «...риск – это отсутствие знания. А подсчитать мы можем только то, что уже познали. С появлением же достоверных знаний это незнание исчезнет вместе с риском, и если этого пока не произошло, то приходится уповать на интуицию, опыт и удачливость»<sup>1</sup>.

►► риск как частичная определенность.

В рамках данного подхода «риск» отождествляется с неполной известностью, неопределенностью исхода, то есть риск – это измеримая неопределенность. Риск предстает как отражение объективной реальности, имеющей информацию о возможных вероятностях ее состояний. Именно в рамках данного подхода прогнозирование, измерение и управление риском становятся возможными.

<sup>1</sup> А.В.Швец «О наиболее нецелесообразном методе оценки риска» Журнал управление риском, №4 2002 год, 56-60 стр.



Так, например, Ф. Найт [6] предлагал использовать термин «риск» тогда, когда известно распределение случайной величины, с помощью которой моделируют рисковую ситуацию. По-другому это можно назвать «измеримой неопределенностью».

При данном подходе понятия «риск» и «неопределенность» не являются равнозначными понятиями. Таким образом, информационное поле объекта исследования при данном подходе является доступной категорией.

#### ► Оценочный

Основывается на представлении о том, что различия между риском и неопределенностью заключаются в субъективном отношении к реализации того или иного исхода. В рамках данного подхода предполагается, что неопределенность связана с многовариантностью будущего развития, то есть с неоднозначностью исхода, а риск — с отношением к неблагоприятным исходам (например, к возникновению ущерба).

Такая классификация подразумевает субъективность риска, так как различные лица могут по-разному относиться к возможности возникновения неблагоприятных исходов, то есть к оценке этого риска. При этом понятие неопределенности, не включающее никаких субъективных предпочтений, является относительно нейтральным. Оно может быть объективным или субъективным в зависимости от того, связана ли неоднозначность будущих исходов с природой соответствующего объекта или с недостатком знаний лица, принимающего решения.

В зависимости от целей и направлений исследования категория «риск» трактуется по-разному. В качестве основных можно выделить пять подходов к понятию риска:

- риск как последствие опасности; как правило, с этим понятием рис-

ка связано формирование резервов, аварийных запасов - Салин В.П., Смирнов В.В. и т.д.;

- риск как элемент деятельности, связанный с неожиданным результатом - Балабанов И.Т., Омаров А.М.;

- риск как неопределенность в связи с нестабильностью ситуации - Ильин Н.И., Лукманова И.Г., Немчин А.М., Боков В.В., Забелин П.В., Федорцов В.Г. и др.;

- риск как интегральный результат деятельности предпринимателя при выборе различных вариантов развития - Бачкан Г., Месена Д. и др.;

- риск как возможность, вероятность потери ресурсов, недополучения доходов, то есть непредвиденных потерь - Васильчук Е.С., Рухманова А.Н., Грабовый П.Г., Петров С.М., Полтавцев С.И., Ковалев В. В., Севрук В.Т. и др.

Вместе с тем риск как явление, независимо от подходов к его рассмотрению, включает в себя три основных составляющих:

1. Риск как неопределенность (частичная или полная).

Условия неопределенности, имеющие место при любых видах деятельности обусловлены тем, что общественные системы в процессе своего функционирования испытывают зависимость от целого ряда причин.

По времени возникновения неопределенности распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные.

По факторам возникновения неопределенности применительно к формированию рискованной ситуации предлагаем подразделить на экономические, нормотворческие, политические и т.д.

Таким образом, неопределенность — это неполное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемое

различными причинами и, прежде всего, неполнотой или неточностью информации об условиях реализации решения. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием «риск» [4].

Причины возникновения неопределенности можно объединить в несколько основных групп:

а) недетерминированность процессов, происходящих в обществе в целом и во внешнеэкономических связях, в частности. При этом недетерминированность является следствием отсутствия возможности полного предсказания и прогнозирования развития вышеуказанных процессов;

б) отсутствие полной информации при проведении таможенного оформления и таможенного контроля о степени достоверности заявляемых сведений;

в) влияние субъективных факторов на результаты проводимых анализов (уровень квалификации работников таможенных органов, проводящих анализ; величина анализируемого массива информации, временные ресурсы, которыми располагает инспектор на проверку документов и сведений и т.п.)

## 2. Риск как вероятность.

Напомним, что вероятность – это мера того, что событие может произойти [3], то есть количественная характеристика неопределенности, находящаяся в интервале от 0 до 1. Чем ближе значение к единице, тем вероятнее наступление события.

Возможны два способа измерения значений вероятностей возникновения таможенных рисков. Первый из них основан на использовании статистических данных о частотах возникновения нарушений таможенного законодательства, то есть речь идет о прошлом опыте и накоплении опреде-

ленных статистических данных о свершении ситуации.

Оценка вероятностей рисков на основе статистических данных носит объективный характер, поскольку базируется на законе больших чисел. Именно такую вероятность мы будем называть объективной вероятностью рискованной ситуации. Точность измерения таких вероятностей зависит от объема статистических данных и возможности их использования для будущих событий, то есть от сохранения условий, в которых происходили прошлые события.

Вместе с тем во многих случаях при принятии решений статистические данные о частотах появления ситуации весьма малы по объему либо вообще отсутствуют. Поэтому используется второй путь измерения вероятностей таможенных рисков, основанный на субъективных измерениях лица, принимающего решение. Измеряемые таким путем вероятности называют субъективными вероятностями ситуаций. Субъективные вероятности представляют собой числовые оценки достоверности ситуаций и выражают мнение работников таможенных органов - экспертов о шансах возникновения той или иной ситуации. Используя свои знания и опыт, эксперт определяет закономерности причинно-следственных связей и оценивает вероятности возникновения рискованной ситуации.

## 3. Риск как среднеквадратическое отклонение.

Представляет собой степень отклонения того или иного параметра от предполагаемого результата. Большое значение имеет измерение колеблемости показателей, то есть определение меры отклонения возможного результата от предполагаемого.

Колеблемость возможного результата представляет собой степень

отклонения ожидаемого значения от средней величины.

Для этого на практике обычно применяют два близкосвязанных критерия: дисперсию и среднее квадратическое отклонение.

Дисперсия ( $\sigma^2$ ) представляет собой средневзвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых значений [4]:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (X_i - \bar{X})^2}{n}, \text{ где, } \sigma^2 -$$

дисперсия;  $X_i$  - значение для каждого случая наблюдения;

$\bar{X}$  - среднее значение;  $n$  - число случаев наблюдения.

Среднее квадратическое отклонение ( $\sigma$ ) определяется по формуле [4]:  $\sigma = \sqrt{\sigma^2}$ . Среднее квадратическое отклонение – это мера абсолютного рассеивания, измеряемая в тех же физических единицах, в каких измеряется варьирующий признак [4].

Для анализа меры изменчивости часто используют коэффициент вариации, который представляет собой отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической. Коэффициент вариации выражает среднее квадратическое отклонение в относительных величинах, где базой сравнения выступает средняя величина (средняя арифметическая).

Коэффициент вариации ( $V$ ) – относительная величина. Поэтому с его помощью можно сравнивать колеблемость признаков, выраженных в различных единицах измерений [4]:

$$V = \frac{\sigma \times 100\%}{\bar{X}}$$

Совокупность считается однородной, если коэффициент вариации не превышает 33%.

Чем больше коэффициент, тем сильнее колеблемость. Эмпирически установлена следующая качественная

оценка различных значений коэффициента вариации [4]:

до 10% - слабая колеблемость;

10-25% - умеренная колеблемость;

свыше 25% - высокая колеблемость.

С применением указанных показателей становится возможным определять степень таможенного риска, его количественные характеристики.

Обратимся теперь к самому понятию таможенного риска. В разных странах подходы к его толкованию отличаются относительным единообразием, однако имеют свои национальные особенности.

К примеру, в странах-членах Европейского Сообщества под таможенным риском понимают «вероятность того, что что-то будет препятствовать применению мер Сообщества или национальных мер в отношении обращения таможен с товарами» [1].

В Соединенных Штатах Америки под таможенным риском (риском высокой степени) понимают «такие грузовые или контейнерные отправки, по которым недостаточно информации, в отношении которых тактическая разведка представила данные, свидетельствующие о них как об отправках повышенного риска или отправках, признанных отправками повышенного риска по методике балльной оценки рисков» [2].

В соответствии с Концепцией системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации под таможенным риском понимают «вероятность несоблюдения таможенного законодательства»<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Приказ ГТК от 26.09.2003 г. № 1069 «Об утверждении Концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации».

Полагаем, что используемое в таможенных органах РФ понятие таможенного риска должно быть дополнено такой составляющей риска, как величина потерь.

Связано это, прежде всего, с тем, что при анализе ситуации и принятии решения об отнесении ее к кате-

гории рискованной должностные лица таможенных органов РФ принимают во внимание не только вероятность ее наступления, но и потенциальный экономический или иной ущерб, имеющий место быть при ее возникновении. Таким образом (рис.1):

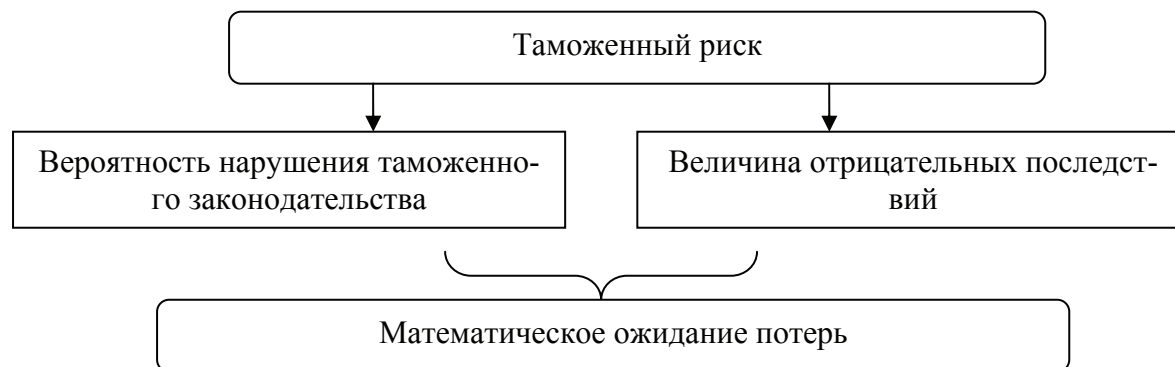


Рис.1 Содержание понятия таможенного риска

В поддержку предлагаемого нами понятия таможенного риска свидетельствует еще и то, что в соответствии с Государственным стандартом РФ – ГОСТ Р 51897-2002 «Менеджмент риска» риск определяется как «сочетание вероятности событий и его последствий», а в примечании к п.п.3.1.1 (пункт, в котором определяется понятие риска) говорится о вероятности возникновения именно негативных последствий.

В Государственном стандарте РФ – ГОСТ Р 51898-2002 «Аспекты безопасности» под риском также понимают «сочетание вероятности нанесения ущерба и тяжести этого ущерба».

В связи с этим, предлагаем дополнить данное понятие и понимать под таможенным риском «сочетание вероятности нарушения таможенного законодательства и его отрицательных последствий».

С учетом вышеизложенного автор работы предлагает выделять следующие особенности таможенного риска:

- наличием отрицательных последствий.

Если отрицательные последствия нарушения таможенного законодательства отсутствуют, ситуация к категории рискованной отнесена быть не может.

К примеру, в результате недостоверного декларирования ввозимых товаров в соответствии с ТН ВЭД России были взысканы более высокие платежи или применены дополнительные меры нетарифного регулирования. Вследствие отсутствия отрицательных последствий как для федерального бюджета, так и для населения РФ вышеуказанную ситуацию к категории рискованной отнести нельзя.

- стабильным или прогрессирующим характером последствий.

Если отрицательные последствия имели место только один раз (вследствие непреодолимой силы, форс-мажорных обстоятельств) и динамика по их дальнейшему возможному наступлению не прогнозируется, понятие «рискованная ситуация» не применяется.

- минимальным порогом наступления вероятности возникновения нарушения таможенного законодательства.

Если вероятность нарушения таможенного законодательства ничтожно мала или просто мала, то в соответствии с принципом пренебрежения достаточно малыми вероятностями такое событие справедливо считать практически невозможным.

- изменчивостью

Риск не статичная и не неизменная, а меняющая свои характеристики во временном пространстве система. Эти изменения происходят за счет влияния составляющих ее элементов или факторов риска.

- субъективно-объективной природой оценки.

Оценка риска объективна, поскольку отражает богатство альтернатив и связей между объектами и субъектами, участвующими в рискованной ситуации. В то же время оценка таможенного риска субъективна, поскольку она базируется на аналитических способностях субъекта, принимающего решение об отнесении ситуации к категории рискованной.

Таможенный риск, по мнению автора, можно рассматривать в разрезе следующих направлений:

1. С позиции финансовых результатов — как экономическую (финансовую) категорию.

Риск как экономическую категорию характеризуют два свойства: качественный состав рискованного события и его финансовые результаты.

При этом, по мнению автора, ранжирование финансовых результатов может быть осуществлено следующим образом:

- по сумме доначисленных/довзысканных таможенных платежей, полученных в результате выявления и пресечения возникновения рискованной ситуации;

- по сумме денежных средств, недополученных недобросовестными участниками ВЭД от реализации/оборота незаконно ввезенных на территорию РФ товаров;

- по сумме денежных средств, потребовавшихся бы на восстановление объектов посягательств в случае невыявления рискованной ситуации.

2. С позиции возможных отклонений от планируемого хода событий — как категорию отклонения от цели.

Со стороны участников ВЭД цели нарушения таможенного законодательства могут быть двух видов: тарифными, направленными на снижение сумм причитающихся к уплате таможенных платежей, и нетарифными, направленными на таможенное оформление товаров без предоставления необходимых сертификатов, лицензий; нарушение квот ввоза отдельных товаров и т.д.

Со стороны таможенных органов отклонение от цели (невыявление таможенных рисков) может отражаться: на защите экономических интересов РФ, поддержке отечественных товаропроизводителей, создании конкурентных условий, величине поступления денежных средств в доходную часть бюджета РФ, выполнении контрольных показателей эффективности деятельности таможенных органов и т.д.

3. С позиции возможности наступления неблагоприятных событий — как вероятностную категорию.

Таким образом, таможенный риск — это многоаспектная категория: экономическая, категория отклонения от цели, вероятностная, используемая единично или комплексно.

Автор работы предлагает выделять следующие основные функции таможенного риска:

1. Аналитическую — связана с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, в связи с

чем таможенная служба в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее приемлемые.

2. Защитную – проявляется в том, что таможенные органы предоставляют право воспользоваться упрощенными формами таможенного контроля тем участникам ВЭД, которые будут отнесены к категории добропорядочных участников, в этом появляется определенная защита их интересов в таможенной сфере, предоставляются экономические и иные гарантии.

3. Инновационную – проявляется в том, что философия таможенного контроля, основанная на применении системы мер оценки рисков, ориентирована на получение значимых результатов с применением прогрессивных

технологий. Тем самым инновационная функция позволяет преодолевать консерватизм, догматизм, психологические барьеры, препятствующие перспективным нововведениям в таможенной службе.

Необходимо отметить, что таможенный риск представляет собой сложную систему, влияние на которую оказывает совокупность составляющей ее внутренней среды, а также ее окружение – внешняя среда.

Внутренняя среда формирования таможенных рисков отражает те действия и процессы, которые происходят внутри таможенной службы. Внешняя среда формируется во внешнем окружении таможенной системы (рис.2). Полагаем, что среда формирования таможенных рисков может характеризоваться следующим:



Рис.2 Внешняя и внутренняя среда формирования таможенных рисков

Таким образом:

- таможенный риск – это неотъемлемая сущность таможенного дела.

Таможенный риск всегда будет иметь место в таможенном деле вследствие наличия внешней неопределенности, а также ограниченности исследуемой

информации.

- таможенный риск рассматривается по отношению к цели, на достижение которой направлено принимаемое решение и реализуемая на его основе деятельность;

- возможное недостижение цели по выявлению рисков ситуации является следствием вероятностной природы человеческой деятельности и неопределенности ситуации при ее осуществлении.

#### **Библиографический список**

1. Herts D. B., Thomas H. Evaluating the Risks in Acquisition. — LRP, vol. 15, 1982.-P.45-48.
2. Beaver W. H., and G. Parker, eds. Risk Management: Problems and Solutions. Stanford: Stanford University Press, McCraw — Hill, 1995.- P-264.
3. Зайцева И.В. Оценка экономических рисков: учебное пособие. - Новочеркасск.: «ЮРГТУ», 2001. С. - 147.
4. Закс Л. Статистическое оценивание.- М.: «Статистика», 1976.-С.8-11.
5. Чернова Г. В. Практика управления рисками на уровне предприятия. —

СПб.: «Питер», 2000.-С.-321.

6. Уткин Э.А. Риск – менеджмент.- М.:Экмос,1998. – С.25-29.

7. Балабанов И.Т. «Риск-менеджмент». – М.: «Финансы и статистика», 1996. - С- 192.

#### **Bibliographical list**

1. Herts D. B., Thomas H. Evaluating the Risks in Acquisition. — LRP, vol. 15, 1982.-P.45-48.
2. Beaver W. H., and G. Parker, eds. Risk Management: Problems and Solutions. Stanford: Stanford University Press, McCraw — Hill, 1995.- P-264.
3. Zaiceva I.V. Estimation of economic risks: Train aid. -Novocherkassk.: «YURGTU», 2001. P. - 147.
4. Zaks L. Statisticheskoe evaluation.-I.: «Statistics», 1976.-Ñ.8-11.
5. Chernova G. V. Praktika management risks at the level of enterprise. — SPb.: «Piter», 2000.-Ñ.-321.
6. Utkin E.A. Risk is a management.- I.: Ýèìñ, 1998. – S.25-29.
7. Balabanov I.T. «Risk-management». – М.: «Finances and statistics», 1996. -S- 192.

*Е.В. Крашенников*

## **РОЛЬ ТРАНСПОРТА В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ**

### **Аннотация**

Россия в силу своего месторасположения находится в центре пересечения международных торговых путей. В условиях мировой глобализации национальные транспортно-экспедиционные компании не выдержат конкуренции с иностранными фирмами. В статье определены задачи, решение и реализация которых позволят снизить себестоимость услуг национальных перевозчиков и экспедиторов.

### **Annotation**

By virtue of its location Russia is at the crossroads of international trade routes. In the context of the world globalisation domestic forwarding companies will not withstand competition with foreign haulers. The article identifies tasks that once solved and put

into practice will decrease the cost of services provided by domestic freight carriers and forwarding agents.

### Ключевые слова

Транспорт, экспортные операции, транспортно - распределительный центр, перевозки, международный товарообмен.

### Keywords

Transport, export operations, transport distribution centre, haulage, international trade

В условиях мировой глобализации во внешнеэкономической деятельности принимают участие сегодня десятки тысяч предприятий и сотни тысяч предпринимателей. Также внешнеторговая деятельность является прежде всего основной из задач развития любого государства. Миллионы государственных служащих, представляющих интересы стран мира в области мировой торговли, вовлечены в этот процесс и в рамках своих полномочий также осуществляют проведение, информационную, экономическую, документальную и аналитическую поддержку экспортно-импортных операций.

Законы и условия внешнего рынка, существующие и функционирующие в рамках внешнеэкономических отношений России, постепенно становятся «понятны» и востребованы и в нашей стране. Можно говорить и спорить о степени развитости рыночной экономики в РФ, но, на наш взгляд, она уже утвердилась, и этап становления и налаживания внешнеторговых связей также завершен. Но, бесспорно, внутренняя и внешняя торговая система страны, ее транспортная система, в которой скрыт огромный потенциал, и сейчас нуждаются в развитии и совершенствовании.

Внешнеэкономическая деятельность оказывала и продолжает оказывать определяющее влияние на решение экономических проблем на

различных уровнях – от регионов России, включающих определенные организации и предприятия, вплоть до объемов экономического и торгового развития национальной экономики.

На протяжении последних исторических этапов развития России, в задачи внешней торговли государства входило восстановление экономических связей, многие из которых были утрачены или заморожены на протяжении нескольких десятков лет функционирования в государстве советского режима. Этап реформирования явился толчком к ускорению развития и налаживания внешнеторговых связей.

Россия обладает огромным промышленным потенциалом, именно поэтому значительно растет интерес к ней со стороны различных финансовых и экономических организаций мирового сообщества. Наша страна уже представлена во многих государствах мира как равноправный торговый партнер, что вполне соответствует внешнеэкономическим интересам России, с одной стороны, и целям зарубежных организаций, с другой. В условиях глобализации возрастает взаимосвязь и взаимозависимость между странами, то есть формируется целостная мировая экономическая система, в состав которой входят национальные хозяйства многих стран. Но, даже не принимая непосредственного участия в торговой деятельности, многие



страны мира оказывают другим государствам транспортные, транзитные и таможенные услуги в случае, если транспортировка фактически пересекает территорию их страны.

Россия, в силу своего месторасположения, находится в центре пересечения международных торговых путей, соединяющих Европу и Азию. Такое положение в современной внешнеэкономической деятельности страны несет огромное количество возможностей, открывающихся перед российскими транспортными организациями. Однако потенциал “транспортного” или “экспедиционно-распределительного” центра используется на данный момент не в полной мере.

Транспорт является в России одной из приоритетных отраслей, в развитии которой заинтересованы не только российские участники ВЭД, но и иностранные партнеры, так как кратчайшие пути движения товаров проходят по территории РФ. Во внешнеторговый обмен, определенная часть которого может и должна находиться в России, вовлечены страны Азиатско-Тихоокеанского региона, Азии и Европы.

Внешнеэкономические связи России в настоящее время включают следующие формы: внешнюю торговлю, совместные предприятия за рубежом; иностранные предприятия на территории России; международные объединения и организации; консорциумы; подрядное сотрудничество; концессии; лизинг; сотрудничество на компенсационной основе; сотрудничество на условиях разделения продукции между участвующими сторонами; переработку давальческого сырья; привлечение иностранной рабочей силы; производственное кооперирование; научно-техническое сотрудничество; торговлю лицензиями и технологией; прибрежную и приграничную торговлю; торговлю строительными

услугами; торговлю транспортными услугами; сотрудничество в банковской сфере; иностранный туризм; сотрудничество в свободных экономических зонах; прочие формы международного экономического сотрудничества (биржи, торговые дома, ассоциации и др.) [9. с. 17].

В обществе до сих пор вопрос присоединения России к ВТО считается незакрытым. И с одной, и с другой стороны данное предложение находит массу “за” и “против”. Главным аргументом в части скорейшего вступления нашей страны во Всемирную торговую организацию является наличие внешнего стимула, который станет своеобразным толчком к развитию внутреннего экономического потенциала страны. Также можно сделать предположение, что транспортные услуги, оказываемые российскими участниками внешнеэкономической деятельности по отношению к иностранным организациям, будут вскоре представлены на высоком уровне.

Но пока ситуацию, скорее, можно характеризовать в обратном ракурсе. Страны, с которыми Россия может и должна сотрудничать, в силу своего геополитического либо даже ресурсного потенциала все чаще выбирают для себя при проектировании распределительной сети путь, фактически проходящий не по территории нашей страны. Следует отметить, что стоимость российских транспортных услуг в целом в течение 2007 изменялась в незначительной степени. Тарифы на перевозки грузов в отраслях транспортного комплекса выросли в среднем на 7% (в 2006г. – на 8%). При этом, как отмечают в министерстве, индекс тарифов на грузовые перевозки значительно ниже индекса цен производителей промышленной продукции (14,6%) и на электроэнергию (11,7%).

Так, за январь-июль 2007 года тарифы выросли на 5,5%. В январе-

июле 2006 года тарифы на грузовые перевозки выросли в РФ на 26,4%. Тарифы на грузоперевозки железнодорожным транспортом в июле 2007 года не изменились (с начала года выросли на 7,7%), автомобильным – подорожали на 0,2% (на 6,2%), трубопроводными – выросли на 1,5% (на 3,5%).

В связи с вышеприведенными фактами перед российскими транспортно-экспедиционными компаниями в скором времени встанет необходимость снижения тарифов в целях сохранения своей конкурентоспособности. Для решения и реализации данной задачи необходимо:

- проанализировать существующую транспортную систему страны в части оказания транспортных услуг российскими транспортно-экспедиционными компаниями и оценить межотраслевое влияние транспортных затрат;
- исследовать суть и области использования современных методов управления затратами, при осуществлении международной транзитировки;
- выявить и исследовать основные затратнообразующие и рискообразующие факторы при производстве транспортных услуг;
- исследовать основные функции управления транспортными затратами и рисками на предприятиях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;
- разработать методы принятия управленческих решений, направленных на эффективную реализацию функции контроля над затратами и минимизацию рисков.

По данным министерства транспорта РФ, коммерческий грузооборот, выполняемый всеми видами транспорта (за исключением трубопроводного), с учетом промышленного железнодорожного

транспорта в январе-июне 2007г. вырос на 8,2% и составил 1120,45 млрд. т-км. Объем коммерческих перевозок грузов увеличился на 2,1% и составил 2002,5 млн. т. Однако, по данным министерства, объем перевалки грузов через морские торговые порты и другие стивидорные компании за 1 полугодие 2007г. по сравнению с прошлым годом, увеличился на 8,7% и составил 218,1 млн.т., включая 128,3 млн.т. наливных грузов (+ 8,6%), 89,7 млн.т. сухих грузов (+8,8 %).

Особая роль в развитии народного хозяйства и, как следствие участия страны в международном товарообмене, отводилась и до сих пор приходится на долю экспортной составляющей экономики страны, функционирование которой невозможно без развития транспорта.

Любая развитая страна мира старается сохранить и преумножить свой потенциал. Как уже отмечалось, РФ в отношении транспорта имеет достаточно выгодное положение в силу своего геополитического месторасположения. Однако многие иностранные организации, торговые пути которых, в рамках внешнеторговой деятельности могут пересечь территорию России, предпочитают действовать в обход. Несомненно, такие действия несут в себе дополнительные затраты, так как транспортировка охватывает большие территории. Причиной данного резонанса является высокая себестоимость транспортных услуг российских перевозчиков, а также участвовавшие случаи поломки отечественных судов, составов, утраты груза и т.д. (до сих пор в нашей стране не существует предельных норм или сроков службы судов).

Правительство РФ, понимая важность интеграции российской транспортной системы в общеевропейскую и стремясь максимально при-

влекать владельцев транзитных грузов на свои транспортные магистрали, выступило с предложениями по развитию МТК № 2 и 9 [4. с. 243]. Было предложено ускорить совместные работы по развитию коридоров в следующих направлениях:

— по оси Север — Центр — Юг: водные маршруты бассейна реки Волги; Москва — Волгоград — Астрахань; Москва — Ростов-на-Дону — Новороссийск; связь Азово-Черноморского бассейна с Каспийским через Волго-Донской канал;

— по оси Запад — Центр — Восток: Транссибирская магистраль от Москвы на Нижний Новгород в направлении Дальнего Востока с выходом на транспортные коммуникации Юго-Восточной Азии [4. с. 243].

Также, на наш взгляд, необходимо пересмотреть саму себестоимость услуг национальных перевозчиков и экспедиторов. Снижение данного вида затрат сможет существенно повысить уровень их востребованности при реализации как внешнеторговых, так и внутригосударственных проектов.

По словам главы Минтранса РФ Игоря Левитина, в связи с увеличением несчастных случаев и гибелью судов в 2007 необходимо ввести обязательное страхование. В нашей стране нововведения в законодательно-правовой сфере, а особенно связанные с финансовыми обязанностями граждан, всегда воспринимаются не сразу. По нашему мнению, для судовладельцев, экспедиторов и перевозчиков принятие этого закона несет в себе дополнительные затраты и проблемы экономического и временного характера.

В этом плане первые попытки уже сделаны. Так, на территории РФ страхование автомобилей по системе КАСКО массово проводится на протяжении последнего десятилетия, а

полис ОСАГО введен как элемент обязательного страхования на протяжении уже нескольких лет.

Учитывая данные факты, можно сделать предположение, что в ближайшей перспективе полисы, подобные ОСАГО и КАСКО, станут чаще применяться в деятельности российских предприятий, осуществляющих международные перевозки грузов в рамках внешнеэкономической деятельности.

### Библиографический список

1. Бабин Э.П. Внешнеэкономическая политика: Учебное пособие. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 463 с.

2. Глобальные тенденции развития человечества до 2015 года / Пер. с англ. Леоновича; Под ред. К. Жвакина. — Екатеринбург: У-Фактория, 2002.

3. Данилин А.М. Внешняя торговля России в январе — сентябре 2004 года // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. № 1. С. 60—69

4. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. ред. проф. В.И. Сергеева, авт. В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова и др. - М.: Инфра-М, 2004.-976 с.

5. Кретов И.И. Логистика во внешнеторговой деятельности: учебное пособие. — М.: - Дело и сервис. — 256 с.

6. Кудряшев А., Чернышев В. Россия и страны СНГ: тенденции развития внешней торговли: Таможня. 2003. № 19(92). 14 окт.

7. Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.) // Рук. авт. колл. В. Мартынов, А. Дынкин и др. — М.: Новый век, 2001. — С. 166, 167, 173.

8. Радионов А.Р., Радионов Р.А. Логистика: нормирование сбытовых запасов и оборотных средств

предприятия: учеб. Пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 488 с.

9.Савин В. Формы международных экономических связей России в условиях реформы // Внешняя торговля. 1992. № 3.

10.Сберегаев Н.А. Основы внешнеэкономической деятельности. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 350 с.

11.Слепова В.А. Ценообразование: учебник. – М.: Экономистъ, 2005. – 574 с.

12.Степанов В.И. Логистика: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 488 с.

13.Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям // 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 799 с. — (Серия «Золотой фонд российских учебников»).

14.БИКИ. 2000. 14 декабря.

15.Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей: Краткий доклад. 1999. Окт.

16.Федеральный закон № 164-ФЗ от 8 декабря 2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // Российская газета. 2003. 18 декабря.

16.[http://www.gks.ru/bgd/free/b08\\_00/IssWWW.exe/Stg/d03/3-2.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b08_00/IssWWW.exe/Stg/d03/3-2.htm)

### **Bibliographic list**

1. bin E. P. Foreign Economic Policy: Textbook. - Moscow: Ekonomika Publishing House, 2007. - 463 p.

2. Global trends of the development of the humankind until 2015 / Translated from English by Leonovich; Edited by K. Zhvakina. — Yekaterinburg: U-Faktoriya, 2002.

3. Danilin A.M. Foreign trade in Russia in January - September 2004 // Foreign Trade Bulletin. 2005. No.1. Pages 60—69

4. Corporate Logistics. 300 answers to professionals' questions / General editorship by Professor V. I. Sergeyev, authors V. V. Dybskaya, E. I. Zaytsev, V. I. Sergeyev, A. N. Sterligova et al. - Moscow: Infra-M, 2004. - 976 p.

5. Kretov I. I. Logistics in foreign trade: a coursebook. - Moscow: - Business and Service. - 256 p.

6. Kudryashev A., Chernyshev V. Russia and the CIS countries: foreign trade development trends: Customs. 2003. No. 19(92). 14 October.

7. The World at the Turn of Millennium (world economy development forecast until 2015) // Leading author V. Martynov, A. Dynkin et al. — Moscow: Novyy Vek, 2001. — Pages 166, 167, 173.

8. Radionov A. R. Radionov R. A. Logistics: standardization of company sales stock and operating assets: a coursebook. - Moscow: TK Velbi, Prospect Publishing House, 2007. - 488 p.

9. Savin V. Forms of international economic relations of Russia in the reform conditions // Foreign Trade. 1992. No.3.

10. Sberegaev N. A. Sberegaev N. A. Foundations of the foreign economic activities. - Rostov-on-Don: Fenix, 2007. - 350 p. II. V.

11. V.A. Slepova. Ценообразование: a coursebook. - Moscow: Ekonomist, 2005. - 574 p. 12. Stepanov V. I. Logistics: a coursebook. - Moscow: TK Velbi, Prospect Publishing House, 2007. - 488 p. 13. L.

12. E. Strovsky. Company foreign trade activities: a coursebook for students in Economics // 4<sup>th</sup> edition revised and amended. — Moscow: UNITYDANA, 2007. — 799 p. — (Golden Fund of Russian Textbooks series).

14. Bulletin of foreign commercial information. 2000. 14 December.

15. Russian Economy: growth is possible. Study of productivity in key industries: Short report. 1999. October

16.Federal Law No.164-FZ of 8 December 2003 "On the basics of the stateregulation of foreign economic activities" //Rossiyskaya Gazeta. 2003.

18December

17.[http://www.gks.ru/bgd/free/b08\\_OO/Is sWWW.exe/Stg/d03/3-2.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b08_OO/Is sWWW.exe/Stg/d03/3-2.htm)

*Е.Ю. Доценко*

## **МЕТОДИКА ВЫБОРА ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

Статья Доценко Е.Ю. «Методика выбора зарубежного рынка в процессе стратегического планирования внешнеэкономической деятельности предприятия» посвящена вопросам оптимизации процесса исследования возможных зарубежных рынков предприятия, определению наиболее перспективных зарубежных рынков с точки зрения компетенций предприятия и выбору тех из них, которые обеспечат максимально полное достижение стратегических целей предприятия и наибольшую доходность внешнеторговых операций.

### **Annotation**

The Article Docenko E.YU. "Methods of the choice foreign market in process of the strategic planning to foreign economic activity of the enterprise" is dedicated to questions to optimization of the process of the study possible foreign market enterprises, determination the most perspective foreign market with standpoint competency enterprises and choice that of them, which will provide greatly full achievement strategic integer enterprises and most incom foreign trade operation.

### **Ключевые слова**

Зарубежные рынки – внешнеэкономические стратегические зоны хозяйствования (ВСЗХ), алгоритм выбора ВСЗХ, прогнозирование экспорта, PEST-анализ, совокупная рейтинговая оценка страны, анализ конкурентной ситуации.

### **Keywords**

foreign market - a foreign economic strategic zones of the management, algorithm of the choice VSZH, forecasting of the export, PEST-analysis, total rating estimation country, analysis to competitive situation

Одним из ключевых решений в процессе стратегического планирования внешнеэкономической деятельности предприятия является определение зарубежных рынков – внешнеэкономических стратегических зон хозяйствования (ВСЗХ), работа на которых будет наиболее перспективной с точки зрения максимизации прибыли и достижения стратегиче-

ских целей предприятия. Исследование ВСЗХ должно включать изучение, анализ и оценку конъюнктурных особенностей зарубежного рынка, конкурентоспособности предприятия и его продукции на нем, влияние на участников рынка мер государственного регулирования ВЭД и прочих показателей.

Можно выделить два подхода к процессу выбора привлекательных ВСЗХ предприятия. Первый подход, традиционный, предполагает последовательный анализ и оценку факторов макро - и микросреды зарубежного рынка и определение его привлекательности с позиций экономической, политической, конъюнктурной ситуации.

Второй подход основан на анализе возможностей предприятия с точки зрения соответствия требованиям ВСЗХ. Данный подход представляется нам более рациональным и практически значимым, поскольку в процессе стратегического анализа учитываются лишь те зарубежные рынки, где условия ВЭД приемлемы для предприятия и обеспечивается возможность достижения стратегических целей предприятия, получение планируемой нормы прибыли.

В рамках данного подхода предлагается использовать алгоритм выбора ВСЗХ, позволяющий получить комплексную оценку привлекательности конкретного зарубежного рынка, перспективного для исследуемого предприятия.

Подобный алгоритм будет содержательно различаться в зависимости от направления ВЭД – экспорт или импорт. В алгоритме выбора ВСЗХ в целях экспорта можно выделить следующие этапы:

1. Выбор зарубежной страны (круга стран) и ВСЗХ, соответствующих интересам предприятия.

2. Анализ отечественного законодательства, регулирующего ВЭД российских предприятий с отобранными странами.

3. Определение конъюнктуры ВСЗХ, анализ особенностей таможенно-тарифного регулирования ВЭД в данной стране.

4. Исследование потребителей и их мотивационных установок в ВСЗХ.

5. Оценку общей экономической и политической ситуации в выбранной зарубежной стране (странах).

6. Анализ конкурентоспособности предприятия и его продукции в ВСЗХ.

7. Выбор зарубежных стран (страны) и соответствующих ВСЗХ предприятий в данных странах.

В алгоритме выбора ВСЗХ в целях импорта можно выделить следующие этапы:

1. Анализ и выбор стран и ВСЗХ, возможных партнеров предприятия.

2. Анализ отечественного законодательства, регулирующего ВЭД российских предприятий с отобранными странами.

3. Исследование структуры предложения в странах – потенциальных партнерах.

4. Определение уровня тарифных и нетарифных ограничений экспорта в выбранных зарубежных странах.

5. Изучение политико-экономической ситуации на выбранных зарубежных рынках.

6. Выбор зарубежной страны (или стран) и соответствующих ВСЗХ в данных странах.

Рассмотрим более подробно алгоритм выбора ВСЗХ для экспортных операций предприятия.

Начальным этапом выбора ВСЗХ предприятия является определение потенциально привлекательной для экспорта зарубежной страны (стран). Для этого исследуются страны, потенциально заинтересованные в приобретении товара анализируемого предприятия, например, для отечественных предприятий сельхозмашиностроения в качестве потенци-

ально привлекательных зарубежных рынков могут рассматриваться рынки стран, имеющих значительные объемы производства сельхозпродукции.

В процессе исследования возможных ВСЗХ необходимо учитывать особенности отечественного законодательства, регулирующего ВЭД с отобранными странами, поскольку, во-первых, это позволит предприятию использовать имеющиеся в РФ меры государственной поддержки экспортеров, например, страхование внешнеторговых рисков, льготное кредитование и т.п. (так, в Ростовской области действует «Областная целевая программа поддержки экспорта в Ростовской области на 2007-2008 годы», утверждена Областным законом от 27.11.06 № 594-ЗС), во-вторых, будут учтены возможные ограничения экспорта в анализируемые ВСЗХ. Анализ отечественного законодательства может сократить количество стран, являющихся привлекательными зарубежными рынками для предприятия и (или) повысить заинтересованность предприятия в работе с конкретной ВСЗХ.

При определении конъюнктуры ВСЗХ анализируются такие показатели, как: емкость рынка и перспективы ее изменения, географическое расположение страны, покупательная способность потребителей.

Емкость ВСЗХ в конкретной стране в общем виде складывается из товаров (услуг), произведенных внутри страны и проданных в ней и импортированных внешними поставщиками.[2] В зависимости от того, какие информационные данные имеются у предприятия, для расчета емкости зарубежного рынка могут быть использованы: нормативный, эвристический, экономико-математический методы, достаточно подробно описанные в отечественной и зарубежной литературе. [4]

Изучение уровня доходов потребителей и их платежеспособности предполагает теоретическую оценку спроса во ВСЗХ и может опираться на такие данные, как: статистическая информация о доходах покупателей по ВСЗХ, полевые исследования предприятия или специализированного маркетингового агентства. Однако, как показали исследования автора, при оценке спроса на товары производственного назначения необходимая вторичная информация отсутствует либо же слишком дорогостояща (как и первичные данные), что значительно ограничивает доступ к подобной информации, а следовательно, не позволяет получить валидную характеристику ВСЗХ. Поэтому при изучении уровня доходов покупателей товаров производственного назначения мы считаем целесообразным использовать информацию, косвенно свидетельствующую о возможных доходах данных покупателей., например, доходы конечных потребителей, ВВП на душу населения и т.п. Правомерность использования такого подхода объясняется тем, что спрос на производственные товары является производным от спроса на конечную продукцию, следовательно, чем выше спрос на конечную продукцию, тем выше спрос и на средства ее производства, значит, тем более, платежеспособным (теоретически) может быть покупатель продукции производственного назначения. Также в процессе исследования уровня доходов потребителей (в том числе от сельхозтехники) необходимо учитывать возможные трансферты со стороны государственных структур (субсидии на приобретение товаров и прочие). Информационной базой для анализа и прогноза доходов потребителей могут служить экономические обзоры стран, статистические данные и информация специализированных

агентств и профильных министерств (Министерство сельского хозяйства, промышленности и пр.).

При анализе конъюнктурной обстановки на зарубежных рынках необходимо учитывать, что целевая функция прогнозирования экспорта предприятия в страну или группу стран может быть выражена следующим образом: [5]

$$\sum_{i=1}^n P_i * q_i \rightarrow \max,$$

где  $P_i$  – прогнозная цена реализации товара на 1,2...n шаге заданного периода;

$q_i$  – количество товара, предназначенного к реализации на соответствующем шаге реализации товара;

$i$  – шаг прогнозирования в рамках всего заданного периода реализации товара

при условии, что

$$\sum q_i \leq Q_i; \text{ при } q_i \geq 0 \quad Q_i \leq S_i,$$

где  $Q_i$  – общее количество товара предназначенного к реализации

$s_i$  – предельная емкость рынка на каждом шаге реализации товара;

$S_i$  – общая предельная емкость рынка на всем заданном периоде реализации товара.

Важным аспектом анализа перспективности отдельных зарубежных рынков должно стать исследование используемых на них мер государственного регулирования ВЭД, поскольку данное обстоятельство может либо ограничить, сделать экономически невыгодным или невозможным поставки продукцию в данную страну, либо повысить привлекательность зарубежного рынка (в зависимости от наличия тарифных или нетарифных ограничений, режима наибольшего благоприятствования и т.д.).

Следующий этап выбора ВСЗХ предприятия – исследование потре-

бителей в ВСЗХ и прогноз тенденций изменения их запросов методами, наиболее подходящими для подобного исследования. Это первичные методы получения информации, и прежде всего опрос. Основными сложностями при планировании первичного исследования потребителей является определение репрезентативной выборки и учет субъективных культурных, языковых и прочих особенностей потребителей на зарубежном рынке, что может сделать целесообразным использование услуг специализированных маркетинговых агентств в конкретной зарубежной стране.

На основе результатов проведенного исследования отбираются те ВСЗХ, работа в которых обеспечит максимальное достижение стратегических целей предприятия, после чего проводится более глубокое исследование экономической и политической стабильности в странах, имеющих перспективные ВСЗХ, для этого обычно используется метод PEST-анализа. Однако, с нашей точки зрения, подобный анализ предполагает исследование значительного объема информации, не имеющей прямого отношения к исследуемому объекту, что требует чрезмерных затрат временных, финансовых и трудовых ресурсов. Поэтому предлагается использовать методологию совокупной рейтинговой оценки страны, которая предполагает анализ рейтингов политической, экономической, социальной стабильности страны, публикуемых авторитетными агентствами в СМИ с введением для каждого из этих рейтингов коэффициентов весомости. Это позволит составить интегрированную оценку экономической, политической и социальной стабильности страны по совокупности показателей.



В зависимости от места, которое занимает страна в конкретном рейтинге, ей присваивается балльная оценка по следующей системе: в рейтингах, отражающих стабильность и развитие страны, большее количество баллов присваивается первому месту и меньшее – последнему, а в рейтингах, характеризующих нестабильность страны, наоборот. Количество баллов определяется количеством стран, участвующих в анализе. Средний балл по стране рассчитывается по формуле:

$$B_{cp} = B_1 * K_{в1} + B_2 * K_{в2} + B_3 * K_{в3} + B_4 * K_{в4}$$

$B_{cp}$  – средний балл политико-экономической стабильности страны

$B_1, B_2, B_3, B_4$  – баллы страны по каждому рейтингу. Присваиваются по принципу: максимум баллов наиболее привлекательной стране, минимум – наименее;

$K_{в1}, K_{в2}, K_{в3}, K_{в4}$  – коэффициент весомости рейтинга в определении привлекательности страны. Определяются экспертами.

Естественно, данная оценка является обобщенной, поэтому может быть дополнительной экспертной оценкой, а при более глубоком исследовании анализом коэффициента враждебности зарубежного рынка. [1]

Учитывая, что составление подобных рейтингов осуществляется авторитетными исследовательскими компаниями на основе релевантной информации, включающей значительное количество факторов, определяющих место страны в рейтинге, результаты анализа являются, с одной стороны, достаточно аутентичными, а с другой – менее дорогостоящими, поскольку снижаются затраты предприятия на сбор и анализ значительного массива информации. Результаты исследования позволяют исключить из процесса стратегического анализа те ВСЗХ, работа на которых

затруднена из-за сложных экономических или политических условий страны, поэтому количество отобранных ВСЗХ может сократиться.

Следующим этапом является анализ конкурентной ситуации на привлекательных зарубежных рынках.

При этом необходимо учитывать, что в практике внешнеэкономической деятельности установление цены товара зависит от условий поставки, определяемых международными правилами толкования торговых терминов «Инкотермс». Поэтому для анализа конкурентоспособности продукции по цене в конкретной ВСЗХ и для исследования структуры логистических расходов, влияющих на цену товара, целесообразно рассчитывать цены товара в определенной ВСЗХ на условиях, предполагающих минимальные (EXW) и максимальные обязанности поставщика (DDU).

Если в результате расчета по условию «цена-качество» товар удовлетворяет требованиям рынка в исследуемой ВСЗХ, то выход на данный рынок для предприятия представляется перспективным. Для обеспечения возможности сравнения полученной цены товара с ценами товаров - конкурентов на целевом зарубежном рынке (по величине таможенной стоимости товаров) предлагается воспользоваться следующей формулой:

$$Ц_k = Ц_{np} - P_{транc} - P_{т.о.}$$

где  $Ц_{np}$  - цена продажи товара конкурента в ВСЗХ;

$P_{транc}$  - стоимость транспортировки товаров от границы страны, где располагается ВСЗХ, до места продажи товара ее на внутреннем рынке;

$P_{т.о.}$  - стоимость таможенного оформления товаров в данной стране.

Проанализировав затраты на физическое перемещение товаров до конкретной ВСЗХ, можно сделать заключение о том, будет ли товар обладать на этом рынке ценовой привлекательностью для потребителей и сможет ли конкурировать на требуемом уровне с остальными товарами.

Помимо анализа конкурентоспособности товара по цене необходимо провести сравнительный анализ потребительских ценностей товара данного предприятия и товаров – конкурентов, а также исследовать и оценить уровень сервиса и дополнительных услуг, предоставляемых покупателям, отношение потребителей к товару, маркетинговые усилия на рынке и т.п.

При анализе конкурентоспособности предприятия необходимо определить его долю рынка, финансовые ресурсы, наличие НИОКР, репутацию



Рис. 1 Модель воспринимаемого качества товара во ВСЗХ (на основе [4])

При этом в условиях глобализации внешних рынков сбытовая политика для стандартизированных товаров будет незначительно отличаться в разных ВСЗХ, что облегчит процесс разработки политики продвижения товаров за рубежом.

Последовательно реализуя данную методику выбора ВСЗХ, предприятие имеет возможность выявить наиболее перспективные в стратегическом аспекте зарубежные рынки, позволяющие оптимизировать процесс

на рынке и т.д. На основе анализа конкурентоспособности предприятия и его продукции на отдельных зарубежных рынках можно сделать заключение о тех ВСЗХ, работа в которых не обеспечит достижения стратегических целей ВЭД предприятия, следовательно, число привлекательных для предприятия ВСЗХ на данном этапе анализа может сократиться.

Реализовав последовательно этапы предлагаемого алгоритма выбора ВСЗХ для экспорта, предприятие выявит совокупность зарубежных рынков (или один рынок), на которых можно достичь поставленных целей ВЭД предприятия, обеспечив желаемый объем продаж и норму прибыли. При этом надо учитывать, что имидж товара в выбранных ВСЗХ будет складываться под влиянием ряда факторов, основные из которых отражены на рисунке 1.

внешнеэкономической деятельности организации.

### Библиографический список

1. Вишняков Я.Д., Рыбкин С.А. Учет враждебности рынка при осуществлении внешнеторговой деятельности // Менеджмент в России и за рубежом – 1998 – № 6 - с.68-81
2. Воронкова О.Н., Е.П. Пузакова Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление - учебное пособие – М.: Экономистъ – 2006 - 495 с

3. Панибратов А. Факторы успеха маркетинговых стратегий в России // Маркетинг – 2006 - №2 - с 43 – 49

4. Петухова И.В., Петухова Н.В. Прогнозирование емкости рынка отдельных групп товаров и услуг // Маркетинг в России и за рубежом - 2000- №5

5. Поляков В.В. Прогнозирование мирового рынка как основа принятия эффективных тактических и стратегических решений // Внешнеэкономический бюллетень - 2004 - №6 - с 53-57

#### **Bibliographic list**

1. Vishnyakov YA.D., Rybkin S.A. Account to hostility market at realization of foreign trade activity // Man-

agement in Russia and overseas - 1998 - 6 - s.68-81

2. Voronkova O.N., E.P. Puzakova Foreign economic activity: organization and management - a scholastic allowance - M.: Economist - 2006 - 495 with

3. Panibratov A. Success factor marketing strategy in Russia // Marketing - 2006 - 2 - with 43 - 49

4. Petuhova I.V., Petuhova N.V. Forecasting to capacities market separate groups goods and services // Marketing in Russia and overseas - 2000- 5

5. The Pole V.V. Forecasting world market as base of the acceptance efficient tactical and strategic decisions // Foreign economic bulletin - 2004 - 6 - with 53-57

*К. Ссемвогерере*

### **ОБОСНОВАНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТА И РАСЧЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ЕЕ СОКРАЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ УГАНДЫ**

#### **Аннотации**

Одной из самых острых проблем в строительной индустрии Уганды является нарушение сроков возведения строительного объекта. Восемьдесят процентов объектов, возведенных в последние несколько лет, не были сданы в сроки, указанные в договорах строительства. В данной работе выявлены факторы, которые должны быть учтены при определении реального срока строительства объекта в условиях Уганды. Также показано, как определить экономический эффект досрочной сдачи объекта в эксплуатацию.

#### **Annotation**

One of the most outstanding problems facing the construction industry of Uganda is the late completion of projects. Eighty percent of all projects executed in the last couple of years were not completed in the agreed contractual period. In this paper is revealed the factors that should be taken into consideration when determining a realistic project time in the conditions of Uganda. Also is shown how to determine the economic effect of earlier completion of a construction project.

**Ключевые слова**

Продолжительность строительства, экономика Уганды

**Key words**

Duration of Construction, Economy of Uganda.

В настоящее время строительная отрасль – одна из крупнейших в Уганде по доле в производстве национального дохода, поэтому переход ее к устойчивому развитию важен. Одной из самых острых проблем является нарушение сроков возведения строительного объекта. Восемьдесят процентов объектов, возведенных в последние несколько лет, не были сданы в сроки, указанные в договорах строительства. Применение зарубежного опыта и методов расчета продолжительности строительства объекта без учёта экономических условий Уганды не принесёт желаемых результатов. Требуется разработка и внедрение апробированных методов планирования реальных сроков строительства в условиях Уганды. Это одна из задач исследования проводимого автором.

В Уганде большинство денежных сумм, требуемых на возведение строительных объектов, берется в качестве займов в банках под высокий процент и зачастую без предоставления сроков беспроцентного погашения. Один из способов повысить эффективность использования заемных средств является досрочным завершением объекта строительства. Существует экономическая выгода от сокращения срока строительства, поскольку от продолжительности строительства зависит размер ссуды и проценты по её погашению, величина потерь от замораживания средств и расходы, связанные с вводом и началом использования объекта по назначению.

По каждому проекту в процессе планирования определяется продолжительность и затраты на возведение объекта. В каждом случае сроки уста-

навливаются заказчиком как условие контракта. Заказчик указывает сроки выполнения проекта, которые проектировщику следует учитывать на всех стадиях проекта. Несмотря на тот факт, что заказчик является владельцем проекта, он не имеет требуемых знаний о строительстве и вынужден полагаться на советы проектировщика.

На практике возникают две типичные ситуации: проектировщик указывает заказчику свои сроки строительства, но тот настаивает на более сжатых сроках, пока в ходе строительства не становится очевидно, что закончить проект вовремя невозможно. В другой ситуации проектировщик знает, что реализация проекта такого масштаба выполнить в желаемый заказчиком срок невозможно, но он его одобряет, нарушая свои профессиональные обязанности.

К моменту проведения подрядных торгов претенденты обязаны указывать в своих предложениях предполагаемую продолжительность строительства объекта. При этом до проведения торгов у проектировщика уже существуют определенные временные рамки, в которые претенденты должны уложиться, например, от полгода до года. Но возникает вопрос о точности определения сроков и о методах при этом использованных, а также насколько эти методы адекватны поставленной цели.

Все эти вопросы должны быть внимательно рассмотрены. Следует отметить, что срок, определенный проектировщиком, имеет большое значение, потому что он используется как один из важных критериев оценки предложений. Проблема усугубляется

тем, что часто рабочие чертежи, используемые в тендере, выполнены только на 75%. С такими чертежами подрядчику трудно понять и оценить с точностью время, которое потребуется на выполнение работы. Неточность, ошибки и просчеты в проектах и чертежах, а также несвоевременное поступление их на строящиеся объекты вызывают различные переделки и исправления выполненных работ.

После проведения подрядных торгов и определения победителя следует заключение договора на строительство объекта. В договоре должна быть указана дата начала и окончания строительства. Зачастую срок, указанный в предложении победителя, становится сроком договора. Надо принимать во внимание, что данный срок был указан подрядчиком с целью выиграть тендер и не является действительным сроком строительства объекта. Подрядчику это хорошо известно, тем не менее, данный срок включается в контракт.

Далее подрядчику необходим реалистичный план выполнения работ. Как же его составить и определить действительный срок строительства объекта и какие факторы должны быть учтены? Продолжительность работ определяется, исходя из того количества рабочего времени, которое требуется для их завершения; на это оказывает влияние потребность в ресурсах, необходимых для ее выполнения, квалификация рабочих, климатические условия, сроки поставок материалов и оборудования, предыдущий опыт и т.д. [1]

Управление сроками строительства, исходя из его особенностей, базируется на календарном расписании. Календарный план представляет собой модель, направленную на достижение поставленных целей взаимосвязанных производственных процессов. Как и любая модель, календарный план дол-

жен одновременно соответствовать противоречивым условиям простоты и адекватности. Для разработки календарных планов строительства используются методы сетевого моделирования, которые позволяют увязать выполнение различных работ и процессов во времени, получив в результате общую продолжительность всего проекта.

Общая продолжительность строительного проекта зависит от взаимозависимости работ (топологии сетевой модели), от продолжительности работ и временных ограничений, установленных на сроки работ. Сетевые модели, состоящие из работ, взаимная последовательность и продолжительность которых заданы однозначно, называются детерминированными сетевыми моделями.

Увеличение фактической продолжительности критических работ на детерминированной сетевой модели, вызванное какими-либо причинами, приводит к соответствующему увеличению общей продолжительности проекта, в то время как некритические работы обладают некоторыми резервами времени. В настоящее время известно множество методов вероятностного сетевого планирования, наиболее распространенными из которых являются:

- Метод оценки и анализа программ (Program Evaluation and Review Technique, PERT).
- Метод статистических испытаний или метод Монте-Карло.
- Метод графической оценки и анализа программ (Graphic Evaluation and Review Technique, GERT).

Рассматривая различные методы и алгоритмы составления календарного расписания работы, следует отметить, что практика показывает: в большинстве проектов в Уганде подрядчики имеют расписание работы. Но почему в таком случае проекты не выполняются вовремя? Является ли срок,

показанный на расписании, достоверным или нет?

Необходимо выделить три основных фактора, которые нужно учитывать при определении продолжительности реализации проекта.

1. Уровень занятости подрядной организации на момент выигрыша тендера на строительство нового проекта. Независимо от мощности организации при получении каждого нового контракта необходима её реструктуризация. При этом необходимо учитывать количество текущих проектов, над которыми работает данная организация, и уровень завершенности каждого из них. Нужно отметить, что не все существующие проекты будут влиять на сроки выполнения вновь полученного проекта. Предлагаем следующие критерии оценки влияния: степень завершенности (процент до завершения), какие механические и человеческие ресурсы ещё требуются, насколько важен этот проект для организации по сравнению с новым, расположение проекта (напр. другой город), масштаб и сложность проекта по сравнению с новым и так далее. 2. Второй фактор – уровень детализации плана материально-технического обеспечения до составления календарного плана. Из-за очень узкого выбора строительных материалов в Уганде многие из них приходится покупать за границей. При покупке материалов за границей необходимо обратить внимание на такие моменты, как время, необходимое для изготовления строительных материалов по заказам, способы и время доставки, через какой пограничный пропускной пункт они будут ввозиться, праздничные дни в стране-производителе и т.п. Все это неотъемлемые факторы, влияющие на сроки, которые необходимо учитывать в общем времени проекта при расчете действительных сроков завершения проекта.

3) Третий фактор – незаконченные чертежи, представленные подрядчику. В результате незаконченности чертежей изменения в проектах являются в Уганде обычной практикой. Некоторые изменения порою настолько обширны, что они сильно влияют на проектное время. [2]

На сегодняшний день в Уганде большинство денежных сумм, требуемых на возведение коммерческих объектов, берется в качестве займов в банках под высокий процент и зачастую без предоставления сроков беспроцентного погашения. Поэтому общественность заинтересована в эффективном использовании заёмных денег. [3] В статье уделено внимание изучению и оценке учета экономического эффекта от сокращения периода строительства для заказчика.

Рассматривается метод расчета экономического эффекта от сокращения продолжительности строительства с учетом экономии накладных расходов. Данные формулы были разработаны российскими исследователями, и задачей настоящей работы является сравнительный анализ и оценка их практической применимости к условиям строительной промышленности Уганды, находящейся на ранней стадии своего развития. Было уделено должное внимание внесению необходимых поправок, чтобы эти методы принесли желаемые результаты.

Из логики самого процесса сокращения срока строительства следует, что достигаемый при этом экономический эффект непосредственно зависит от распределения во времени сокращенных затрат на строительство. Результатом сокращения сроков строительства является экономия затрат за счет снижения накладных расходов и за счет раннего выпуска продукции. К накладным расходам относятся: административно-хозяйственные расходы; расходы на

обслуживание работников строительства; расходы по организации работ на строительных площадках.

Сокращение накладных расходов в виде уменьшения затрат административно-управленческого персонала, расходов на обслуживание работников строительства и расходов по организации работ на строительных площадках предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{HP} = [Z_{AUP} + Z_{OPC} + Z_{OSP}] * \left[ \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tu}}}{E} - \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tc}}}{E} \right]$$

.....(1),

где

$\mathcal{E}_{HP}$  - экономия на накладных расходах;

$Z_{AUP}$  - затраты на содержание административно-управленческого персонала;

$Z_{OPC}$  - затраты на обслуживание работников строительства;

$Z_{OSP}$  - затраты на организацию работ на строительной площадке;

$E$  - коэффициент эффективности строительства;

$Tu$  - исходная продолжительность строительства;

$Tc$  - сокращенная продолжительность строительства.

*Здесь необходимо отметить, что в России имеется нормативный коэффициент эффективности строительства, но в Уганде такой норматив еще требуется разработать с учетом местных условий.*

Дополнительные затраты, образующиеся вследствие повышения расчетной интенсивности и экстенсивности строительства – по следующим формулам: а) дополнительные затра-

ты на перевозку людей до места работы, выплату льгот и премий, удорожание строительства за счет зимнего удорожания и др. предлагается рассчитывать по формуле:

$$\mathcal{E}_{ин} = Z_{ом} * \left[ \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tu}}}{E} - \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tc}}}{E} \right] - \mathcal{E}_{HP} - (\mathcal{E}_{омдр} + \mathcal{E}_{пр}) * \left[ \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tc}}}{E} \right]$$

... (2),

где

$\mathcal{E}_{ин}$  - экономия на затратах, вызванных интенсификацией производства;

$Z_{ом}$  - затраты на оплату труда основного состава рабочих;

$\mathcal{E}_{HP}$  - затраты на дополнительный набор рабочих;

$\mathcal{E}_{омдр}$  - затраты на оплату труда дополнительно набранных рабочих;

$\mathcal{E}_{пр}$  - затраты на выплату льгот за счет зимнего удорожания.

*Параметр  $\mathcal{E}_{пр}$ , затраты на выплату льгот за счет зимнего удорожания не учитываются в Уганде, поскольку зимы как таковой не бывает. Итак, формула (2) выглядит следующим образом;*

$$\mathcal{E}_{ин} = Z_{ом} * \left[ \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tu}}}{E} - \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tc}}}{E} \right] - \mathcal{E}_{HP} - \mathcal{E}_{омдр} * \left[ \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tc}}}{E} \right]$$

.....(3)

б) дополнительные затраты на привлечение дополнительной техники и механизмов для сокращения срока строительства рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{эк} = \Phi_{ос} * E_{смп} * \left[ \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tu}}}{E} - \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tc}}}{E} \right] - \Phi_{ос} E_{смп} * \left[ \frac{1 - \frac{1}{(1+E)^{Tc}}}{E} \right]$$

... (4),

где

$\mathcal{E}_{эк}$  - экономия на затратах, вызванных экстенсивностью строительства;

$E_{смп}$  – коэффициент эффективности строительства;

$\Phi_{ос}$  – стоимость привлеченных производственных фондов строительно-монтажных организаций;

$\Phi_{доп}$  – стоимость дополнительно привлеченных производственных фондов строительно-монтажных организаций.

*Анализ показал, что данную формулу можно применить к условиям Уганды без внесения изменений ее параметров.*

Общий экономический эффект от описанных выше мероприятий определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_{нр} + \mathcal{E}_{ин} + \mathcal{E}_{эк} + \mathcal{E}_м$$

.....(5),

где  $\mathcal{E}_м$  – затраты на изменение технологии производства работ, замену конструкций и материала.

В строительстве различные стороны, непосредственно определяющие длительность выполнения строительного проекта, как оказалось, не обладают для этого какими-либо опробованными научно подтвержденными методами. При этом определенный тем или иным способом срок строительства включается в договор, становясь обязательным условием для подписавших его сторон.

Рассмотрение научно обоснованных методов, разработанных предыдущими исследователями, таких, как метод вероятностного сетевого планирования, а также на основе длительного практического опыта работы в строительной промышленности Уганды были выявлены факторы, которые отныне должны быть повсеместно положены в основу определения более реалистичной и достижимой продолжительности строительства в

условиях экономики Республики Уганды.

После тщательного исследования этих методов и оценки их применимости непосредственно в экономических условиях Уганды следующим шагом явилась разработка ряда конкретных высокоэффективных мер для установления и повышения экономической выгоды, в частности, путём экономии на накладных расходах, по поводу которых разгораются основные споры между подрядчиком и заказчиком в случае превышения проектного времени строительства.

Широкое внедрение и применение разработанной автором основы для определения истинной продолжительности строительного проекта в индустрии Уганды будут, несомненно, иметь долгосрочный оздоравливающий эффект на всю строительную отрасль, послужат отправной точкой для разворота пагубной тенденции к незавершению проектов вовремя внесут важный вклад в науку как в Уганде, так и далеко за её пределами.

#### **Библиографический список**

- 1.Дорожкин В. Р. , Управление контрактами и обеспечением ресурсами проекта. 8. 2003 48-51
- 2.Uganda Institution of Professional Engineers, *Limitations of the Engineering Profession in Nation Building*, report submitted to Uganda Government for action, November 1993, Kampala.
- 3.Dudley, Kasibante & partners, *Information Package on Construction in Uganda*, 1996 Kampala.

#### **Bibliographical list**

- 1.Derchan . D. I., Analysis of the economic production activity of a construction firm. 3<sup>rd</sup> Edition. M.: Finance & Statistics. 1990 – 239pages.
- 2.Uganda Institution of Professional Engineers, *Limitations of the Engineering Profession in Nation Building*,



report submitted to Uganda Government  
for action, November 1993, Kampala.

3.Dudley, Kasibante & partners,  
*Information Package on Construction in  
Uganda*, 1996 Kampala.

**ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»**

**№ 2 (26), ОКТЯБРЬ, 2008**

**Научно-практический журнал**

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редактор  
Корректоры:

О.Н. Шимко,  
Т.А. Грузинская,  
Ю.В. Жилина

Компьютерный набор, верстка  
и макетирование

Ю.В.Жилина

---

Изд. № 215/957. Подписано к печати 15.09.2008.  
Объем 45,1 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.  
Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».  
Заказ № 1295. Тираж 1000 экз.

---

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ», к. 653.  
Отдел редакции общевузовского научно-практического журнала  
«Вестник РГЭУ «РИНХ»»

Отпечатано в Редакционно-издательском центре РГЭУ «РИНХ».