

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»**

№ 2 (28), ИЮЛЬ, 2009

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2009

Редакционная коллегия

Наливайский Валерий Юрьевич – главный редактор, д.э.н., профессор

Альбеков Адам Умарович – д.э.н., профессор

Бугаян Илья Рубенович – д.э.н., профессор

Гиссин Виталий Исаевич – д.э.н., профессор

Губанов Александр Григорьевич – д.э.н., профессор

Денисов Михаил Юрьевич – д.э.н., профессор

Джуха Владимир Михайлович – д.э.н., профессор

Долятовский Валерий Анастасьевич – д.э.н., профессор

Евсюкова Татьяна Всеволодовна – д. филол. н., профессор

Золотарев Владимир Семенович – д.э.н., профессор

Костоглодов Дмитрий Дмитриевич – д.э.н., профессор

Кочмола Константин Викторович – д.э.н., профессор

Кузнецов Николай Геннадьевич – д.э.н., профессор

Кузнецов Владимир Васильевич – академик Российской Академии

сельскохозяйственных наук, д.э.н., профессор,

Лабынцев Николай Тихонович – д.э.н., профессор

Максимова Галина Петровна – д.п.н., профессор

Маслова Нина Пименовна – д.э.н., профессор

Ниворожкина Людмила Ивановна – д.э.н., профессор

Рукавишникова Ирина Валерьевна – д.ю.н., профессор

Самофалов Виктор Иванович – д.э.н., профессор

Седенко Василий Игоревич – д. физико-мат.н., профессор

Таранов Петр Владимирович – д.э.н., профессор

Усенко Людмила Николаевна – д.э.н., профессор

Хубаев Георгий Николаевич – д.э.н., профессор

Чапек Владимир Николаевич – д.э.н., профессор

Смейле Валентина Ефимовна – ответственный секретарь, начальник Отдела редакции
общеузовского научно-практического журнала «Вестник РГЭУ «РИНХ»

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»

№ 2 (28), ИЮЛЬ, 2009.

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 3 номера в год.
№2 (28), 2009

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

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

Адрес редакции журнала:
344002, Ростов-на-Дону,
ул. Б.Садовая,69, к.653
тел. 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»
(на полугодие), 82537 (на год).**

© Вестник Ростовского государственного
экономического университета «РИНХ»,
2009

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ 11

Юбилей

Нины Пименовны Масловой 15

**РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОЦЕССОВ** 18

Варданян Г.И.
О движущих силах экономики,
основанной на знаниях 18

Шепеленко Г.И.
Противоречия как внутренний
источник развития малого
предпринимательства 23

Зунде В.В.
Теоретические и практические
аспекты кастомизации
в комплексе маркетинговых
коммуникаций 30

Исраилова Э.А.
Цена как инструмент
согласования экономических
интересов субъектов рыночного
хозяйства 37

Давиденко Л.Г.
Транснационализация сервисного
производства как качественная

трансформация мировой
сферы услуг 42

**РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ РОССИИ
И ЕЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ
ОБРАЗОВАНИЙ** 49

Гасанов Р.А.
Прогноз развития России
в рамках длинных
экономических циклов 49

Богданова О.Ю.
О социальной защищенности
трудозанятого населения
в современных условиях 57

Дудукалов Е.В.
Приоритеты и формы
государственной поддержки
информационно-
коммуникационных
технологий в России 64

Губанов И.А.
О регулировании
государственно-частного
партнерства в России 71

Ляпина А.А.
Особенности процесса
коммерциализации
интеллектуального продукта
в России 80

Харитонова Е.Л.
О теоретических аспектах
социально-экономического
развития на мезоуровне 89

Собчук Н.В.
Взаимодействие органов
местного самоуправления
с некоммерческими
организациями 95

Корниенко С.Ф.
Позиционирование
энергосберегающих технологий
на муниципальном рынке
тепловой энергии 102

Троилин В.В., Арустамов Г.А.
Теоретические подходы
к формированию
воднотранспортной
инфраструктуры игорной зоны 110

**РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИКА
И ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СТРУКТУР** 119

Батчаева С.М.
Методологические подходы
к оценке экономической
эффективности
инвестиционных вложений
в предприятия
непроизводственной сферы 119

Березовская Е.А., Крюков С.В.
Формирование портфеля
проектов, направленных
на рост интеллектуального
капитала организации 125

*Десятирикова Е.Н.,
Черная Ю.В., Фофонова Н.Ю.*
Управление качеством
инновационного проекта 133

Гребенкина Е.С.
Организационное
проектирование
компаний: структурный аспект 138

Черных Е.И.
Модель проектирования
организационных структур
строительных предприятий 144

Бондаренко К.Г.
Управление затратами
предприятий железнодорожного

транспорта с применением системы множественного планирования	150	предприятий	204
<i>Витковская Н.С.</i> Некоторые аспекты совершенствования обслуживания потребителей услуг грузовых перевозок предприятиями железнодорожного транспорта	159	<i>Сукиасян С.С.</i> Об обеспечении достаточного капитала банка	213
<i>Тимонин А.А.</i> Комплексный подход к повышению качества услуг пассажирских автотранспортных предприятий	169	<i>Домбаева В.Р.</i> Некоторые особенности кредитования коммерческими банками малого бизнеса	218
РАЗДЕЛ 4. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	176	<i>Вазарханов И. С.</i> Антикриминальная функция налогов как инструментарий в борьбе с теневой экономикой	224
<i>Тащилина И.П.</i> Систематизация источников формирования финансовых ресурсов здравоохранения в России	176	<i>Жемчужникова И.В.</i> Налоговая оптимизация в контексте теории налогообложения	236
<i>Барткова Н.Н.</i> Оценка внутренних источников финансирования инновационного развития предприятия	182	<i>Долгополов А.В.</i> Организационные вопросы управления региональным налогообложением	243
<i>Кравцова Н.И.</i> Развитие финансового менеджмента в сфере лизинговых отношений	189	<i>Исаев А.К.</i> Организация работы подразделений налогового аудита	248
<i>Шестакова И.О., Алексейчик Т.В.</i> Функциональный подход к анализу финансовой устойчивости предприятия	198	РАЗДЕЛ 5. СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	257
<i>Роговская Л.Ж.</i> Использование Z-моделей для прогнозирования финансового состояния и оценки бизнеса малых		<i>Трегубова А.А.</i> Статистическое исследование спроса на услуги добровольного медицинского страхования	257
		<i>Овчарова Л.Н.</i> Построение и анализ таблиц смертности на основе региональных данных	264
		<i>Кузнецова Е.В.</i> Методология формирования	

системы планов счетов
управленческого
и стратегического учета 273

Пасечник А.В.

Совершенствование методики
учета финансовых вложений
в коммерческой организации 280

Высотская А.Б.

Бухгалтерское моделирование
финансовых результатов
коммерческих организаций 286

Морозов К.С.

Разработка методики выбора
программного обеспечения
для реализации подключения
терминального доступа
к программным продуктам 294

Костин А.М.

Алгоритм оценки трудозатрат
на вскрытие защиты
экономических
информационных систем 300

Победенный А.В.

Оценка производительности
программных продуктов
экономического назначения 307

**РАЗДЕЛ 6. РАЗВИТИЕ
ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ 313**

Алексеев И.А., Киреев М.Л.

Роль бренда в стратегии
позиционирования вуза на рынке
образовательных услуг 313

Наумова Н.А.

Система оценки качества
знаний студентов в вузе 319

Шелудько Ю.Г.

Роль специализированных
структурных подразделений
в обеспечении качества
высшего образования 324

***Шполянская И.Ю.,
Мисиченко Н.Ю.***

Анализ требований
работодателей в системе
поддержки трудоустройства
выпускников вуза 330

**Правила оформления
материалов, представляемых
в журнал
«Вестник РГЭУ «РИНХ»» 338**

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION
FEDERAL AGENCY OF EDUCATION

VESTNIC

**ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS «RINH»
№ 2 (28), JULAY, 2009.**

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical – 3 issues per year
№ 2 (28), 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. Tikxonova

Front page: V.E. Smejle.

Publishing address of the journal:

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

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

Index 41963 in the catalogue of agency «The Press of
Russia», 82537 (per year)
© Vestnic of Rostov-on-Don State University of Eco-
nomics «RINH», 2009

CONTENTS

OUR AUTHORS	11
<i>The Anniversary of Nina Pimenovna Maslova</i>	15
PART 1. THEORETICAL QUESTIONS OF RESEARCH OF ECONOMIC PROCESSES	18
<i>Vardanyan G.I.</i> About forces driving the knowledge-based on economy	18
<i>Shepelenko G.I.</i> Contradiction as an internal source of the development of small business	23
<i>Zunde V.V.</i> Theoretical and practical aspects of customization in a complex of marketing communications	30
<i>Israilova E.A.</i> The price as the tool of the coordination of economic interests of subjects of the market economy	37
<i>Davidenko L.G.</i> Transnationalization of service industry as high-quality transformation of world service sphere	42

**PART 2. THE SOCIAL-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF RUSSIA
AND ITS TERRITORIAL
EDUCATIONS** 49

Gasanov R.A.

Forecast of Russia's development
during the last economy cycle 49

Bogdanova O.J.

About social security of occupied popula-
tions in modern conditions 57

Dudukalov E.V.

Priorities and forms of the state
support of information
and communication
technologies in Russian 64

Gubanov I.A.

About regulation of state-private partner-
ship in Russia 71

Lyapina A.A.

Features of formation
and a role transactional process
costs commercializing
an intellectual product
in Russia 80

Xaritonova E.L.

About theoretical aspects
of social-economic development
at mezzolevel 89

Sobchuk N.V.

Interaction of municipal
government with non-profit
organization 95

Kornienko S.F.

Positioning of power efficient
technologies on the municipal
thermal energy market 102

Troilin V.V., Arustamov G.A.

Theoretical approaches
to the formation of channel

infrastructure of gambling zone 110

**PART 3. ECONOMY AND
ORGANIZATION
OF BUSINESS STRUCTURES** 119

Batchaeva S.M.

Strategical approaches to the
estimate of economic efficiency
of investment into enterprises
of nonproduction sphere 119

Berezovskaya E.A., Krukov S.V.

Portfolio selection for growth
of intellectual capital
of organization 125

***Desyatirikova E.N., Chernaya J.V., Fo-
fonovan N.J.***

Management innovation
of project quality 133

Grebyonkina E.S.

Organizational design
of a company: structural aspect 138

Chernykh E.I.

The model of projecting
organization structure
of building organization 144

Bondarenko K.G.

Management by costs of the
enterprises of railway transport
with application system
of multiple planning 150

Vitkovskaya N.S.

Some aspects of perfection
of consumers service of cargo transporta-
tion by enterprises
of railway transport 159

Timonin A.A.

The complex approach of
improvement of passengers
motor transport enterprises
service quality 169

**PART 4. SYSTEM OF
FINANCIAL-CREDIT
RELATION**

Tashilina I.P.

Systematization of sources
of formation finance resources
of health protection in Russia 176

Bartkova N.N.

The estimation of inner resources
of financing innovative
development of enterprises 182

Kravtcova N.I.

Development of financial
Management in the sphere
of leasing operation 189

Shestakova I.O., Alekseychik T.V.

The financial approach to the
analysis of a financial conditions
of enterprises 198

Rogovskaya L.G.

Use of Z-models for forecasting
of a financial condition
of the enterprise and
a business estimation 204

Sukiasyan S.S.

About supporting of sufficient
bank's capital 213

Dombaeva V.R.

Some features of crediting
by commercial banks
of small business 218

Vazarhanov I.S.

Anti-criminal function of tax as
the tooling in the control with
shadow economy 224

Zhemchuzhnicova I.V.

Tax optimization in the context

of taxation theory 236

Dolgoplov A.V.

Organizational questions
of management of the regional
taxation 243

Isaev A.K.

Organization of work of
divisions of tax audit 248

**PART 5. STATISTIC,
BUSINESS ACCOUNTING
AND INSTRUMENTAL
METHODS OF ECONOMIC**

257

Tregubova A.A.

Statistical research of demand
to the service of voluntary health insur-
ance 257

Ovcharova L.N.

The construction and analysis
of the tables of death on the
region's data 264

Kuznetsova E.V.

Methodology of the system of chart
of account of administrative
and strategic account 273

Pasechnik A.V.

Perfection of method of account
of financial investment in
commercial organization 280

Visotskaya A.B.

Accounting simulating of financial
results of commercial
organization 286

Morozov K.S.

Development method of software
selection for the purpose
of terminal access connections
to software products 294

<i>Kostin A.M.</i> Efforts estimation algorithm of breaking economical information system security	300	<i>Naumova N.A.</i> Knowledge quality evaluation system for higher education students	319
<i>Pobedyonny A.V.</i> Estimation of economical informational systems' performance	207	<i>Sheludko J.G.</i> Role of specialized structural divisions in maintenance of quality of higher education	324
PART 6. DEVELOPMENT OF EDUCATION IN RUSSIA	313	<i>Shapolyanskaya I.J., Misichenko N.J.</i> The analyses of employers' demands in the system of university gradu- ates employment	330
<i>Alekseenko I.A., Kireev M.L.</i> The brand role in strategy of positioning institute of higher education at the market of educational service	313	Registration rules of the materials represented in journal «Vestink RSEU “RINX”»	338

НАШИ АВТОРЫ

Алексеевко Ираида Альбертовна – соискатель кафедры «Менеджмент» СЗТУ, зам. начальника управления маркетинга инноваций и стратегического развития

Контактный тел: 8921-093-17-10

Алексейчик Тамара Васильевна – доцент кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 8928-190-44-16

Арустамов Геннадий Артурович – соискатель кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ «РИНХ», менеджер ООО «Река-Море»

Контактный тел: 226-20-39

Барткова Наталья Николаевна – соискатель, ассистент кафедры «Экология и охрана окружающей среды» СевКав ГТУ

Контактный тел: 8905-491-41-49

Батчаева Софья Максумовна – к.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит, бухгалтерский учет, налоги и налогообложение» ПГТУ

Контактный тел: 8928-351-43-53

Березовская Елена Александровна – к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 2-43-32-98

Богданова Оксана Юрьевна – аспирант, ст. преподаватель кафедры «Финансы» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 255-16-81

Бондаренко Константин Геннадьевич – аспирант, ассистент кафедр

ры «Экономика и предпринимательство» РГУПС

Контактный тел: 8909-409-96-73

Вазарханов Ислам Салаудинович – к.э.н., зав. кафедрой «Финансовый менеджмент», Грозненский институт нефти и газа

Контактный тел: 263-30-80

Варданян Гагик Ишханович – к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг» ГЭУ (Республика Армения)

Контактный тел: +374-91-20-90

70

Витковская Нина Сергеевна – аспирант кафедры «Управление и маркетинг» ВВАГС

Контактный тел: 8909-294-76-81

Высотская Анна Борисовна – аспирант, преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ЮФУ

Контактный тел: 8918-525-48-94

Гасанов Руслан Абидипович – аспирант кафедры «Международные экономические отношения» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 298-33-63

Гребенкина Екатерина Сергеевна – соискатель кафедры «Экономика и предпринимательство» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 8905-473-40-39

Губанов Илья Андреевич – аспирант кафедры «Конституционное и социальное право» ВПО СЮИ

Контактный тел: 2-63-41-81

Давиденко Любовь Григорьевна – соискатель кафедры «Международная торговля и таможенное дело»,

ст. преподаватель кафедры ОТК ТСТК РТА

Контактный тел: 8928-213-43-49

Десятирикова Елена Николаевна – д.э.н., профессор кафедры «Автоматизация технологических процессов» ВГАСУ

Контактный тел: 4732-55-68-03

Долгополов Александр Васильевич – аспирант кафедры «Налоги и налогообложение» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 8909-407-46-66

Домбаева Валентина Романовна – аспирант кафедры «Финансовый менеджмент РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 221-97-35

Дудукалов Егор Владимирович – аспирант кафедры «Экономическая теория и предпринимательство», ассистент кафедры «Информационные технологии» СКАГС

Контактный тел: 8905-457-40-12

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

Контактный тел: 290-54-21

Зунде Виктория Викторовна – к.э.н., доцент кафедры «Управление» ЮФУ

Контактный тел: 8950-865-65-79

Исаев Альберт Катаевич – к.э.н., доцент кафедры «Налоги и налогообложение» РГЭУ «РИНХ», главный гос. налоговый инспектор Межрегиональной ИФНС России по ЮФО

Контактный тел: 8928-226-91-53

Исраилова Элима Адамовна – ассистент, аспирант кафедры «Экономическая теория» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 8928-186-07-55

Киреев Малик Латифович – к.т.н., доцент кафедры «Менеджмент» СЗТУ, начальник управления маркетинга инноваций и стратегического развития

Контактный тел: 812-315-29-50

Корниенко Сергей Федорович – ст. преподаватель кафедры «Маркетинг и реклама» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 8928-159-93-12

Костин Андрей Михайлович – соискатель кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ «РИНХ», системный администратор ООО «Строитель-М»

Контактный тел: 8904-340-77-10

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

Контактный тел: 8918-587-56-67

Крюков Сергей Владимирович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая кибернетика» ЮФУ

Контактный тел: 240-59-81

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

Контактный тел: 8919-882-78-35

Ляпина Анастасия Александровна – аспирант кафедры «Теория и технология в менеджменте» ЮФУ

Контактный тел: 8904-342-21-23

Мисиченко Надежа Юрьевна – ст. преподаватель кафедры «Менеджмент», зам. декана по дневному обучению факультета «Информатизация и управление» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 240-24-92

Морозов Константин Сергеевич – аспирант кафедры «Информационная безопасность» РГЭУ «РИНХ»
Контактный тел: 8928-229-31-17

Наумова Наталья Анатольевна – аспирант кафедры «Информатика и математика» ЮРГИ
Контактный тел: 8906-414-21-65

Овчарова Людмила Николаевна – соискатель кафедры «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ «РИНХ», экономист по планированию, Комбайновый завод «Ростсельмаш»
Контактный тел: 8918-560-85-22

Пасечник Александр Владимирович – аспирант кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ «РИНХ»
Контактный тел: 8961-282-61-77

Победенный Алексей Владимирович – соискатель кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ «РИНХ», начальник группы разработки производственного центра ООО «Регион-Сервис»
Контактный тел: 8903-434-53-35

Роговская Леонора Жанновна – аспирант, штатный преподаватель кафедры «Региональная экономика, предпринимательство и теория рынка» ИУБиП
Контактный тел: 8918-503-31-25

Собчук Наталья Викторовна – соискатель кафедры «Региональная и муниципальная экономика» УГЭУ, вед. специалист комитета стратегического планирования администрации г. Екатеринбург
Контактный тел: 8908-928-97-37

Сукиасян Сергей Спартакович – к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» ГЭУ (Республика Армения)

Контактный тел: +374-93-53-73
79

Тащилина Ирина Петровна – соискатель кафедры «Финансы» РГЭУ «РИНХ», зам. министра здравоохранения Ростовской области
Контактный тел: 254-56-00

Тимонин Артем Александрович – аспирант кафедры «Товароведение и экспертиза товаров» РГЭУ «РИНХ»
Контактный тел: 8903-472-78-87

Трегубова Александра Александровна – аспирант, ассистент кафедры «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ «РИНХ»
Контактный тел: 8918-560-85-25

Троилин Владимир Всеволодович – д.э.н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ «РИНХ»
Контактный тел: 253-06-15

Фофонова Наталия Юрьевна – аспирант кафедры АТП ВГАСУ
Контактный тел: 4732-27-32-08

Харитоновна Елена Леонидовна – соискатель, ассистент кафедры «Государственное и муниципальное управление и экономическая теория» ЮРГТУ (НПИ)
Контактный тел: 8951-494-20-22

Черных Екатерина Игоревна – аспирант, ассистент кафедры «Организация строительства» РГСУ
Контактный тел: 8904-444-05-97

Черная Юлия Викторовна – аспирант кафедры АТП ВГАСУ
Контактный тел: 8920-420-75-57

Шелудько Юрий Григорьевич
– аспирант кафедры «Экономика и политология» РГУПС

Контактный тел: 8903-474-45-55

Шепеленко Гарий Иванович –
д.э.н., профессор кафедры «Экономика и предпринимательство» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 242-87-05

Шестакова Ирина Олеговна –
соискатель кафедры «Фундаментальная и прикладная математика», документо-

вед и преподаватель математики Центра довузовской подготовки РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 8928-166-53-09

Шполянская Ирина Юрьевна –
д.э.н., профессор кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ «РИНХ»

Контактный тел: 240-24-92

ЮБИЛЕЙ
НИНЫ ПИМЕНОВНЫ МАСЛОВОЙ

Только в бесконечных степях Тихого Дона, весной усеянных красными тюльпанами, в казачьем краю могла появиться на Божий свет такая талантливая Православная Христианская душа. Из поколения в поколение предки Нины Пименовны Масловой (Доценко) несли великую Любовь к Человеку, к Родине, умение в нужный момент прийти на помощь к тем, кто в ней действительно нуждается.

Нина Пименовна Маслова, посвящая большую часть своей жизни развитию высшего профессионального образования на Дону, родилась 29 марта 1949 года в с. Самарском Ростовской области.

После окончания с отличием в 1967 году Ростовского финансового техникума Н.П. Маслова поступила в

Ростовский институт народного хозяйства на финансово-экономический факультет, обучение на котором завершила в 1971 г., также получив диплом с отличием. По распределению Нина Пименовна была направлена на работу в Ростовский финансовый техникум в качестве преподавателя специальных дисциплин, где взяли истоки ее высокого педагогического мастерства.

В 1973 г. Н.П. Маслова прикрепляется соискателем ученой степени к кафедре экономической статистики и статистики отраслей народного хозяйства РИНХа, и с тех пор её судьба накрепко связана с нашим вузом.

После успешной защиты в феврале 1980 г. в г. Москве, в НИИ ЦСУ СССР, кандидатской диссертации на тему «Статистическое изучение качест-

ва изготовления продукции (на примере швейных изделий)» Нина Пименовна переходит на преподавательскую работу на свою кафедру в РИНХе. Именно здесь она прошла длинный путь от соискателя, аспиранта кафедры до доктора экономических наук, профессора. С 1992 г. по настоящее время она заведует кафедрой социально-экономической и региональной статистики.

С 1 февраля 2008 г. Н. П. Маслова плодотворно работает проректором по учебно-методической работе нашего университета. Это стало логичным благодаря таким её качествам, как: целеустремленность, организаторские способности, самодисциплина, сила духа и интеллигентность.

На всех этапах становления и развития РГЭУ «РИНХ» Нина Пименовна активно участвовала в общественной жизни. Она была заместителем секретаря парткома по идейно-воспитательной работе, членом профкома, куратором студенческих групп и т.д.

В 1995 году Н.П. Маслова защитила докторскую диссертацию «Статистическая теория: предмет, содержание, структура и перспективы». С тех пор много времени и внимания она уделяет аспирантам. Под её руководством защищено 3 докторских и 17 кандидатских диссертаций. С большой заботой и ответственностью относится Нина Пименовна к своим соискателям, помогая претворить в жизнь все их научные разработки, замыслы и идеи. По результатам научно-исследовательской работы в 1996 году Нина Пименовна признана «Лучшим ученым года» с вручением грамоты и премии губернатора Ростовской области.

Проректор Маслова Н.П. является членом научно-методического совета по статистике Министерства образования и науки Российской Федерации, входит в состав редакционных коллегий и комиссий целого ряда научных изда-

ний. Она активнейший член ряда специализированных советов по защите кандидатских и докторских диссертаций как в РГЭУ «РИНХ», так и за его пределами. И здесь Н.П. Маслова трудится добросовестно, с огромной самоотдачей, проявляя глубокую научную эрудицию.

Научно-педагогическая деятельность профессора Масловой Н.П. отмечено рядом государственных и правительственных наград. Указом Президента РФ в 2002 году ей присвоено звание заслуженный работник Высшей школы РФ с вручением медали. В 2003 году она награждена медалью и нагрудным знаком Госкомстата РФ «За активное участие в проведении Всероссийской переписи населения 2002 г.» В 2006 году приказом Федеральной службы государственной статистики Нина Пименовна награждена медалью «За заслуги в проведении Всероссийской сельскохозяйственной переписи».

За достигнутые успехи в подготовке специалистов высшей квалификации, учебно-методической деятельности, культурно-воспитательной работе руководством РГЭУ «РИНХ» в 2005 году ей вручена медаль «Заслуженный сотрудник университета» с занесением в «Золотую книгу почета». В связи с юбилеем университета в 2006 году Маслова Н.П. награждена памятной Золотой медалью университета за значительный вклад в дело подготовки научно-педагогических кадров.

Н.П. Маслова пользуется заслуженным авторитетом и уважением коллег за свою доброжелательность и принципиальность в оценке труда каждого работника университета.

Ниной Пименовной Масловой лично и в соавторстве опубликовано более 160 научных и учебно-методических работ, в том числе учебников и учебных пособий по статистике с грифом УМО и Министерства образования.

Своей научной деятельностью Маслова Н.П. вносит заметный вклад в формирование и развитие статистической мысли в России, прививает любовь студентам к экономической науке, непрерывно совершенствует формы и методы учебно-методической работы в целях повышения качества образовательной деятельности родного вуза.

Ректорат, весь профессорско - преподавательский коллектив, студенты и аспиранты, те, кому Нина Пименовна отдает ежедневно и ежечасно все свои творческие силы, знания и опыт, поздравили ее с юбилеем искренне и вдохновенно.

Коллеги и друзья! Пусть всегда возвращается Нине Пименовне страницей то неиссякаемое тепло и щедрость ее большой души, которые она дарит людям как преподаватель высочайшего уровня, как мудрый воспитатель студенческой молодежи, как функциональный руководитель высшей школы.

Еще и еще раз желаем глубоко - уважаемой Нине Пименовне Масловой новых и новых масштабных свершений в ее многогранной деятельности.

Низкий поклон вам, Нина Пименовна, здоровья, здоровья, здоровья и счастья!

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Г.И. Варданян

О ДВИЖУЩИХ СИЛАХ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

Аннотация

С поступательным развитием экономики, основанной на знаниях, повышается интерес к движущим силам этого явления, характерного постиндустриальной эпохе. Идентификация движущих сил новой экономики имеет важное значение для выработки соответствующей политики теми странами, которые имеют намерения развиваться в этом направлении. В статье выявлены и систематизированы движущие силы экономики, основанной на знаниях, даны их детальные характеристики и механизмы действия. Экономика, основанная на знаниях, появляется под воздействием следующих сил: а) экономической глобализации; б) информационной революции; в) революции знания; г) повышения компьютерного сетирования и возможности подключения через Интернет; д) технологических изменений.

Annotation

In connection with further development of the economy knowledge-based economy interest toward the driving forces of this phenomenon rises, which is characteristic of the postindustrial epoch. Identification of the driving forces of the new economy more important for development of corresponding policy by the countries which have intentions to develop in this direction.

Forces driving the knowledge-based economy are revealed and systematized in the article as well as their detailed characteristics and mechanisms for action.

The knowledge-based economy is emerging from follow forces: a) economic globalization; b) information revolution; c) knowledge revolution; d) increasing computer networking and connectivity over the Internet;) technological changes.

Ключевые слова

Экономика, основанная на знаниях; движущие силы экономики, основанные на знаниях; экономическая глобализация; революция знания; информационная революция; компьютерное сетирование; интернет; технологические перемены.

Key words

Knowledge-based economy; forces driving the knowledge-based economy; economic globalization; information revolution; knowledge revolution; computer networking; internet; technological changes.

В связи с поступательным развитием экономики, основанной на знаниях (или экономики знания), повышается интерес к движущим силам этого яв-

ния, характерного для постиндустриальной эпохи.

Идентификация движущих сил новой экономики имеет важное значе-

ние для выработки соответствующей политики теми странами, которые имеют намерения развиваться в этом направлении.

По мнению Джона Хауфтона и Питера Шихена, экономика знания появляется под воздействием двух сил: повышения интенсивности знания в экономической деятельности и глобализации экономических отношений¹.

Комиссия экономического и социального исследования Объединенного Королевства (ESRC) исходит из того, что движущие силы распадаются на несколько категорий: глобализацию рынков и товаров (благодаря национальному и международному дерегулированию); повышение полезности информационной и коммуникационной технологии; сетирование и повышение подключения через Интернет; повышение интенсивности знания в экономической жизни (которая стала возможным благодаря росту ИТ и высокотехнологичной продукции и услуг)².

Специалисты Всемирного банка³ идентифицировали шесть факторов экономики знания: человеческий капитал, технологию, конкуренцию, изменения, знание, глобализацию, которые в настоящее время обуславливают экономическое и социальное развитие стран.

Другие анализы⁴ предлагают три взаимосвязанные движущие силы, которые изменяют правила предпринимательства и национальной конкуренции, прокладывая путь к экономике знания. Этими силами являются: глобализация (рынки и продукция более глобальны),

интенсификация информации (знания)*, компьютерные сетирование и возможность подключения (развитие Интернета сближает “глобальную деревню”, благодаря чему товары и услуги могут разрабатываться, приобретаться, продаваться и во многих случаях поставляться через электронную сеть).

Очевидно, что с углублением экономической глобализации и повышением прозрачности национальных границ обостряется конкуренция не только на мировом рынке, но и на национальных. В нынешних условиях все больше и больше расширяются глобальные цепочки создания стоимости, обостряется конкуренция за входение в них, а для этого требуется все больше и больше новых знаний. В этом отношении одним из главных факторов конкурентоспособности становится знание и его эффективное управление.

Повышение интенсивности знания обусловлена не только его массовым производством, но и массовым применением. Фактически речь идет о революции знания (включая научную революцию). Следовательно, одной из движущих сил можно признать это беспрецедентное явление.

Интенсификация информации стала возможной благодаря новой информационной революции. При этом особое значение приобретает не только интенсификация процессов сбора, обработки и распространения информации, но и производства все новых и новых средств для обеспечения этих процессов. По существу, речь идет об информационной революции, которую по праву можно причислить к движущим силам экономики знания.

Важным стимулом для интенсификации процессов создания и распро-

¹ A Primer on the Knowledge Economy. Prepared by John Houghton and Peter Sheehan. CSES Working Paper No. 18, February 2000, <http://www.cfses.com>.

² *Knowledge Economy in the UK*. <http://www.esrcsocietytoday.ac.uk/ESRCInfoCentre/facts/index4.aspx>.

³ Knowledge-Based Economic Development: World Bank Strategy for Achieving Global Competitiveness. World Bank.

⁴ <http://www.skyrme.com/insights/21gke.htm>

* Эффективное производство основывается на информации и “ноу-хау”, чем и обусловлено то, что в экономиках развитых стран более 70%-ов информационные работники: многие работники компаний больше используют свои головы, чем руки.

странения технического знания является ускорение технологических изменений, замена одних технологий другими. В этом отношении технологические изменения являются существенной движущей силой экономики знания, так как повышается значение не только собственно технического знания, но и умения эффективного управления этими изменениями и в этом контексте технологическими разрывами. В этих условиях существенно увеличивается потребность не только в технических знаниях, но и в знаниях о рынках, о потребителях и их стремительно меняющихся потребностях.

Таким образом, из вышеизложенного можно заключить, что основными движущими силами экономики знания являются: экономическая глобализация и обострение конкуренции, информационная революция и повышение интенсивности процессов распространения знания, революция знания и увеличение масштабов производства и применения знания, компьютерное сетевое и увеличение возможности подключения через Интернет, технологические изменения.

Экономическая глобализация.

За прошедшие три десятилетия мир стал очевидцем исторически беспрецедентной экономической либерализации, которая привела к увеличенным потокам людей, товаров, капитала и денег между народами и экономическими сферами. Эти необратимые процессы способствовали экономическому росту и повышению производительности в разных местах земного шара, изменили характер обществ, рынков труда и национальных экономик. Новые глобализированные и технологичные экономики имели сильное воздействие на развитие общества. Не имеющая локальной зависимости, их производственная база переместилась на рынки с дешевой рабочей силой, благоприятной деловой и инвестиционной средой. Этим обуслов-

лено то, что развитые страны вынуждены были сконцентрироваться над развитием секторов экономики, основанной на знаниях. Устранение барьеров распространения товаров, инвестиций и рабочей силы, информации и знания многими странами создает большие возможности для глобального прогресса. Одновременно углубляющаяся либерализация международной торговой-экономической деятельности обостряет конкуренцию. В глобальной конкурентной среде успех каждой страны обусловлен уровнем конкурентоспособности национальной экономики. Между тем конкурентные преимущества в постиндустриальной эпохе формируются на основе знания и информации. В настоящее время все меньше и меньше продукцию можно производить на национальной основе. Процессы глобализации привели к появлению глобальных цепочек создания стоимости и этим путем создания широких возможностей повышения конкурентоспособности товаров и услуг. В частности, разработка и апробация крупной промышленной продукции (например, самолетов) требуют больших человеческих и материальных ресурсов, эффективное использование которых стало возможным благодаря углублению процессов глобализации. Одновременно для вовлечения в глобальную цепь решающее значение приобретают технические, рыночные и другие знания. Таким образом, появление экономики знания в большей мере было обусловлено глубинными процессами экономической глобализации.

Информационная революция.

Термин “информационная революция” описывает текущие социально-экономические и технологические тенденции. Информационные технологии сами по себе не приводят к трансформациям в обществе, а упрощают создание знания. В экономике знания ИКТ рассматриваются как инструменты увеличения творческого потенциала и зна-

ния людей. Сфера ИКТ в экономике имеет мультипликативное воздействие: исследование в 1995г. воздействия производства программного продукта Microsoft-а в экономике выявило, что каждое рабочее место в этой компании создает 6.7 новых рабочих мест в других сферах, в то время как одно рабочее место Воинга создает 3.8¹. Воздействие ИКТ в целом на экономику так существенно, что можно говорить об экономике информации: законы Мура (Moore's Law)², Гильдера (Gilder's Law)³, Норвига (Norvig law)⁴ и Меткальфа (Metcalf's Law)⁵, которые вместе представляют ее. Революция стала возможным распространением компьютеров, созданных в конце 1960-х годов и открытием микропроцессора в 1971 году. С этого времени темп технологического прогресса обобщил закон Мура, определенного сооснователем Intel-а Гордоном Муром. Стремительное увеличение мощности компьютерной техники способствовало интенсификации и приданию массового характера обработке и распространению информации, производства знания. Информационная революция способствовала появлению нового явления – информационных обществ, в которых качество экономического роста определяется достижениями в области образования и науки.

Революция знания. Считается, что текущая революция по счету третья, для которой характерна скорость и мощность.

Революция знания – это изменение парадигмы в глобальном масштабе, что очень сопоставима с аграрной и промышленной революциями. Революция относится к кардинальному соци-

ально-экономическому изменению относительно перехода от создания добавленной стоимости чрезвычайно ограниченными ресурсами к созданию добавленной стоимости с безгранично растущими и применяемыми знаниями⁶. Революционные перемены в производстве и распространении знаний привели к формированию новой солидной основы экономики. Усиленная глобализацией, революция знания представляет значительные возможности для социально-экономического развития. Одновременно страны также столкнутся с реальной угрозой отставания, если не будут способны синхронно идти с изменениями.

Создание, доступность и применение знания превращаются основным определяющим фактором глобальной конкуренции, поэтому речь идет о “революции знания”, основными элементами которого являются⁷: а) ускорение кодификации знания и разработки новых технологий, б) усиление тесноты связи повышенного уровня инновации с короткими жизненными циклами продукции (например, действия закона Мура относительно микрочипа), в) повышение уровня образования и соответствующих навыков рабочей силы, г) повышение важности обучения в течение всей жизни, д) превышение инвестиций в нематериальных активах (НИОКР, образование, программное обеспечение) над инвестициями в основной капитал (в странах ОЭСР), е) получение большей добавленной стоимости от инвестиций в таких нематериальных активах, как брендинг, маркетинг, распределение, управление информацией и знанием, з) повышение важности инновации и производительности в росте внутреннего продукта и ж) повышении конкуренции.

¹ Mandel, Michael J (1997) The New Business Cycle. Business Week, 31 March, pp. 48-54.

² Moore's Law: An Intel Perspective. 2005, Intel Corporation

³ Gilder's Law. <http://norvig.com/norvigs-law.html>

⁴ Norvig law. <http://norvig.com/norvigs-law.html>

⁵ <http://www.spectrum.ieee.org/WEBONLY/publicfeature/dec03/12035com.html>

⁶ Knowledge Revolution - Wikipedia, the free encyclopedia.htm

⁷ Dahlman, Carl (2002) Challenges of the Knowledge Economy for Education, Life-long Learning and the Knowledge Economy Conference Stuttgart, Germany October 9-10.

Компьютерное сетирование и увеличение возможности подключения через Интернет. Как электричество в свое время имело революционное значение в быту людей и в экономике, так и такое значение приобрели современные информационные технологии, которые являются характерной чертой текущей “кондратьевской волны”. Они не только распространяются во всех сферах человеческой деятельности, но и оказывают существенное воздействие на быт людей, формируя, по выражению Билла Гейтса¹, “веб-стиль” жизни. По этому поводу М. Кастельс заметил, что развитие в сетевую эпоху без Интернета похоже на индустриализацию без электричества². Перефразируя сказанное, можно говорить, что без Интернета, основы современной информационной инфраструктуры, невозможно представить экономику знания. Важными показателями компьютерного сетирования является количество пользователей и хостов. Повышение доступности подключения к Интернету благодаря сетевому эффекту (действие закона Меткальфа), удешевление компьютеров (действие закона Мура) расширяют возможности распространения знания через него. Созданные знания и технологии распространяются по миру мгновенно, укорачивая жизненный цикл конкурентного преимущества, что вынуждает конкурентов постоянно обновлять лежащие в основе конкурентного преимущества знания. Это относится в равной мере и к компаниям, и к странам.

О тенденциях в сетевой эпохе Кевин Кельвин³ заметил, что большая ирония наших дней заключается в том,

¹ Гейтс, Б (2001) Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, -М.: изд-во ЭКСМО-Пресс, с. 127.

² Castells, M (2000) Information Technology and Global Capitalism', in Hutton and Giddens, eds. On the Edge, essays on a Runaway World, London, Jonathan Cape.

³ Kelly, K New Rules for the New Economy, http://www.wired.com/wired/archive/5.09/newrules_pr.htm

что эпоха компьютеров прошла. Отдельные компьютеры сделали свое дело: ускорили нашу жизнь. В наши дни все перспективное связано с коммуникациями компьютеров: работают не компьютеры, а их связи. Именно вследствие этого происходит интенсификация распространения информации и знания, все ближе становятся национальные экономики, все взаимосвязывается.

Технологические изменения.

Эльвин Тоффлер заметил, что если технологию рассмотреть как большой двигатель, мощный ускоритель, то знание следует рассматривать как его горючее⁴. Следовательно, для технологических изменений требуется “горючее”, то есть новые знания. В связи с тем что технологические изменения в постиндустриальной эпохе стали стремительными, то упомянутый “двигатель” требует все больше и больше “горючего” в виде знания.

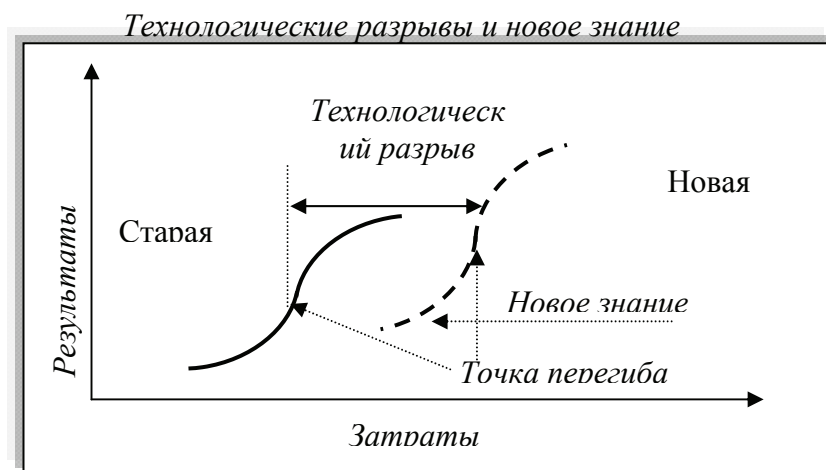
Р. Фостер находит, что установки успешно функционирующих компаний не случайны, они базируются на понимании динамики конкуренции. Для понимания этой динамики он предлагает три идеи: S-образной кривой, преимуществ атакующих и технологических разрывов. Это утверждение, можно считать, справедливо и по отношению к национальным экономикам. Суть S-образной кривой заключается в том, что вначале, когда делаются инвестиции в разработку нового продукта, успехи не так уж велики. При задействовании ключевых знаний результаты улучшаются скачкообразно. Но чем дальше происходит инвестирование в процесс или в продукт, тем труднее и дорогостоящее становится технический прогресс, потому что S-образная кривая имеет точку перегиба, где начинается снижение результатов, несмотря на продолжающиеся инвестиции. Наступа-

⁴ Э. Тоффлер, Шок будущего: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. — М.: ООО “Издательство АСТ”, 2002, .42.

ет время перехода на другой продукт или технологический процесс, так как дальнейшее продвижение вперед невозможно. Период такого перехода и называется технологическим разрывом. Формирование новой кривой возможно лишь на основе совершенно новых знаний. В нынешних условиях повышается интенсивность таких переходов.

Закономерности технологических изменений обуславливают необходимость постоянного и своевременного обновления лежащих в основе технологий, то есть замена старых технологий

на новые, чтобы не оказаться в технологических разрывах. Постоянный, стремительный и глобальный характер технологических изменений кардинально меняет и характер конкуренции, которая вследствие углубления глобализационных процессов становится глобальной и касается всех стран, даже если та или иная страна слабо интегрирована в мировую экономику. Поэтому технологические изменения вынуждают и такие страны двигаться по пути построения динамичных экономик, какими являются экономики знания.



Источник (с изменениями автора): Фостер Р Обновление производства: атакующие выигрывают. М.: Прогресс.

Г.И. Шепеленко

ПРОТИВОРЕЧИЯ КАК ВНУТРЕННИЙ ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

Аннотация

Статья посвящена экономическим противоречиям малого предпринимательства как решающим движущим силам его развития. Анализируются предлагаемые формулировки основного экономического противоречия малого бизнеса.

Annotation

The article is devoted to the economic contradictions of small business as a decisive driving motive of its development. The suggested formulations of the basic economic contradiction of small business are analyzed.

Ключевые слова

Эволюция малого предпринимательства в России, основное экономическое противоречие, частные экономические противоречия.

Keywords

Evolution of small business in Russia, the basic economic contradiction, peculiar economic contradictions.

Известно, что движение есть развитие, однако такое утверждение, применимое к любому экономическому явлению, лишь внешнее поверхностное знакомство с ним, но не его понимание. Фактически вся история науки есть история возникновения и развития представлений о противоречии, история осмысления источника движения и развития, закономерного процесса проникновения познающего мышления в проблемы противоречия на различных уровнях.

Первоначальные представления о противоречии носили характер догадок. Еще гениальные античные философы считали, что движение есть противоречие, что источником всех изменений является борьба противоположностей. Однако только в классической немецкой философии конца XVIII – начала XIX в. вопрос о внутреннем источнике развития предмета, явления был решен в рамках закона единства и борьбы противоположностей, который утверждает, что противоречия объективны и их существование не зависит от воли и желания людей.

Под единством понимается целостная система внутренне взаимосвязанных и взаимодействующих сторон, процессов, образующих явление, предмет. Единство всегда есть целое конкретное явление, таковым и является малое предпринимательство, состоящее из присущих ему сторон, элементов. При

этом единстве любого экономического явления внутренне присущ и определенный тип взаимоотношения сторон противоречия, при этом каждая сторона единства испытывает определенное влияние со стороны другой.

Господствующие в экономическом явлении типы связей и их взаимодействие видоизменяют стороны экономического явления, определяют характер, виды их объективного состояния, назначения, функционирования.

Вследствие того что малое предпринимательство есть единство внутренне взаимосвязанных разных сторон, отношений, и с самого возникновения это единство неизбежно, малый бизнес изначально содержит в себе определенные противоречия. То или иное состояние экономического противоречия малого предпринимательства соответствует определенному уровню развития малого бизнеса. Можно выделить три основных этапа эволюции малого бизнеса в России.

На начальном этапе развития малого предпринимательства, на этапе возникновения, не все экономические противоречия наличествуют: одни существуют в скрытом, неразвитом состоянии, другие проявятся позже. Человеческое познание не сразу и не всегда обнаруживает противоречия. Непременным условием выявления экономического противоречия и правильного

его отражения в исследованиях является развитость экономического явления.

Второй этап развития малого предпринимательства в России - этап становления его как социально-экономического сектора экономики страны, которого характерно обострение экономических противоречий. Различие сторон противоречия приобретает новые черты, новые направления взаимодействия. Теперь четко проявляется различие сторон противоречия, включающее в себя тождество как свой элемент. Так, в годы массового образования малых предприятий в противоречии – независимость собственности малого предпринимательства и государственное его регулирование - господствовала независимость малого предприятия, т.е. тождество. Государственное регулирование деятельности малых предприятий (различие) было еще не развито. В последующие годы были приняты законы, регулирующие деятельность малого предпринимательства: Закон РФ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», Закон РФ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности». На основе этих и других законодательных и нормативных актов было составлено множество инструкций, касающихся образования и хозяйственной деятельности малых предприятий. Все это привело к тому, что в настоящее время малое предприятие контролируют десятки различных служб, органов исполнительной власти. В экономическом противоречии «независимость собственности малого предпринимательства и государственное его регулирование» (так называемые в печати административные барьеры) господствующее положение стало занимать различие.

Третий этап эволюции малого предпринимательства – этап зрелости предпринимательства - характеризуется таким состоянием экономического яв-

ления, при котором достигнуто оптимальное для экономики страны количество малых предприятий с учетом уровня социально-экономического развития, сложившейся отраслевой структуры экономики, размера территории и географического положения страны. Такой этап развития малого бизнеса соответствует странам с развитой рыночной экономикой, где достигнут оптимальный уровень развития малого бизнеса. Этап зрелости характеризуется значительным удельным весом малого предпринимательства в ВВП, большой численностью работников, занятых в сфере малого бизнеса.

В России малое предпринимательство как хозяйствующий субъект экономики существует двадцать лет и находится на стадии становления. Оно приобрело определенную устойчивость и достаточную широту распространения, превратилось в полной мере в сформировавшийся сектор экономики страны, в котором четко обозначились важные экономические противоречия между:

- интересами государства и интересами предпринимательства;
- ограниченностью размера предприятия (масштаба производства) и постоянной необходимостью повышения эффективности производства;
- независимостью собственности и государственным регулированием малого предпринимательства;
- всевозрастающим экономическим потенциалом малого предпринимательства в рыночной экономике и личной ответственностью предпринимателя за результаты хозяйственной деятельности;
- хозяйственной самостоятельностью и зависимостью малого предприятия от состояния внешней среды;
- интересами хозяина - предпринимателя и интересами наемного работника;
- криминальными угрозами и государственной охраной малого бизнеса.

На этапе становления малого предпринимательства решаются задачи по рационализации его отраслевой структуры, выравниванию региональных диспропорций, повышению экономической жизнеспособности предприятий этого сектора экономики. Дальнейшее развитие малого предпринимательства позволит решить такие социально-экономические проблемы, как создание условий для обеспечения политико-экономической стабильности в стране, формирование рациональной структуры экономики, обеспечение роста доходной части бюджетов всех уровней.

Данные официальной статистики показывают, что уровень развития малого предпринимательства в России низкий. Если в странах с развитой рыночной экономикой на одну тысячу жителей приходится около пятидесяти малых предприятий, то в России около шести предприятий.[1] Однако при сравнении необходимо учитывать определенную несопоставимость показателей ведущих стран и России: данные по зарубежным странам включают малые и средние фирмы, по России только малые предприятия.

Низкий уровень развития в настоящее время малого бизнеса в России обуславливает состояние его экономических противоречий: они имеют тенденцию к обострению, что указывает на низкую эффективность системы государственной поддержки малых предприятий. Она не учитывает характера проблем, реального положения предпринимательского дела в стране. Обострение противоречий в сфере российского малого предпринимательства во многом порождено плохо управляемым процессом образования, поддержки и развития малых предприятий. Мы считаем, что государственная поддержка малых предприятий более эффективна тогда, когда направлена на смягчение экономических противоречий малого

предпринимательства на основе совершенствования внешней и внутренней предпринимательской среды.

В каждом экономическом явлении имеется множество противоречий, но познание должно определить основное экономическое противоречие и рассматривать его особо. Выявить основное экономическое противоречие как решающую движущую силу развития экономического явления – это значит определить взаимоисключающие стороны (тенденции) экономического явления, которые заключали бы в себе ход и исход борьбы всех его противоположностей.

Развитие понятия «основное экономическое противоречие» требует анализа противоположных сторон этой категории, их содержания, структуры, специфических особенностей применительно к малому предпринимательству.

Вычленение основного экономического противоречия из системы противоречий имеет практическую направленность, так как позволяет определить глобальную проблему поддержки и дальнейшего развития малого предпринимательства, направленную на повышение экономической жизнеспособности малого предприятия. Знание всей совокупности различных сил, действующих на противоположных сторонах основного экономического противоречия, дает возможность представить конечные цели и промежуточные фазы развития малого предпринимательства как ступени реализации интересов экономики страны в целом.

Основное экономическое противоречие малого предпринимательства проявляется при наличии ряда условий:

- малый бизнес становится самостоятельным социально-экономическим сектором экономики страны;
- приобретает определенную устойчивость и достаточную широту распространения;

-возникнув в экономике страны, уже не исчезает, а развивается как движение собственных форм существования.

Перечисленные выше черты в значительной мере определяют качественную специфику основного экономического противоречия малого предпринимательства, которую необходимо дополнить количественной определенностью противоположных сторон основного противоречия.

Проблема основного экономического противоречия малого предпринимательства в настоящее время поднимается в научных исследованиях. Так Хамидуллин Ф.Ф. определяет основное экономическое противоречие малого предпринимательства: «Основное противоречие малого бизнеса находится в сфере реализации и воспроизводства отношений собственности. С одной стороны, возможности сознательного и эффективного управления собственностью в рыночных условиях существенно возрастают, и малый бизнес проявляет активность в реализации своего экономического интереса. С другой стороны, предприниматели сталкиваются с неоднозначным поведением государства как субъекта рыночных отношений, создающего жесткие ограничительные рамки для реальных процессов присвоения».[2]

Мы считаем, что в предлагаемой формулировке основного экономического противоречия малого предпринимательства не отражена социально-экономическая сущность и главная проблема малого бизнеса. Здесь одна сторона противоречия – «возможность сознательно и эффективно управлять собственностью» - отражает лишь одну характерную, но не специфическую черту малого предпринимательства. Такая черта характерна в условиях частной собственности всем хозяйствующим субъектам независимо от размера предприятия по численности работников, то есть и средним, и крупным предпри-

ятиям. Одна сторона основного экономического противоречия малого предпринимательства должна отражать значение малого предпринимательства как сектора экономики страны, его потенциальные возможности развития в рыночной экономике, влияние на ход социально-экономических процессов в стране.

В качестве второй стороны основного экономического противоречия малого бизнеса принимается «неоднозначное поведение государства как субъекта рыночных отношений, создающего жесткие ограничительные рамки для реальных процессов присвоения», т.е. характерной чертой выступает наличие высоких административных барьеров. Однако избыточное государственное регулирование хозяйственной деятельности малого предприятия опять таки не является специфической особенностью малого предпринимательства. Такая черта в полной мере характерна и для других предприятий.

Из содержания предлагаемого Хамидуллиным Ф.Ф. определения основного экономического противоречия малого предпринимательства логично не вытекают многие уже названные частные экономические противоречия, например, противоречие интересов государства и интересов малого бизнеса; интересов хозяина-предпринимателя и интересов наемных работников и другие.

Проблема источника движения и развития малого предпринимательства в рамках закона единства и борьбы противоположностей, то есть в системе противоречий, исследуется в научных трудах Шулуса А.А., который первым сформулировал основное экономическое противоречие малого предпринимательства – противоречие между объективно высокой социально-экономической значимостью малого предпринимательства в рыночной экономике и относительно невысокой эко-

номической жизнеспособностью малых предприятий.

«Таким образом, исследование воздействия малого предпринимательства на разнообразные общественные процессы позволяет сделать вывод об объективно высокой социально-экономической значимости его функций. Вторая сторона противоречия связана с характерной чертой типичного малого предприятия – его неустойчивостью».[3]

При определении основного экономического противоречия Шулу А.А. правильно исходит из важных особенностей малого предпринимательства: во-первых, малое предпринимательство объективно существует как сектор экономики, образуемый совокупностью малых предприятий, и в этом качестве представляет специфическую общественную форму мелкотоварного производства в условиях рыночной экономики; во-вторых, малое предпринимательство относится к социально-экономическому измерению экономики. Именно поэтому одной стороной основного противоречия малого предприятия следует считать постоянное возрастание социально-экономического потенциала малого предпринимательства в стране, что полностью подтверждается зарубежным и отечественным опытом становления и развития малого предпринимательства в рыночной экономике.

Малые предприятия объективно экономически неустойчивы в рыночной экономике, так как находятся в худших условиях хозяйствования по сравнению со средними и крупными предприятиями, в связи с худшим состоянием для малого предприятия внешней и внутренней предпринимательской среды. Это различие в условиях рыночного хозяйствования полностью нельзя устранить, как нельзя устранить и различия между индивидуальным, мелкосерийным типами производства, присущие

малому предприятию, и серийным или массовым типами производства, присущие среднему или крупному предприятиям. Поэтому второй стороной экономического противоречия объективно является относительно низкая экономическая жизнеспособность малого предприятия.

«Данное противоречие имманентно малому предпринимательству как обязательному структурному элементу любой системы рыночных, товарно-денежных отношений. Вместе с тем степень его остроты на различных ступенях развития рыночной экономики не одинакова: думается, что в условиях развитой рыночной экономики есть основание говорить о смягчении основного экономического противоречия малого предпринимательства, тогда как в фазе рыночных реформ нередко наблюдается его обострение». [3]

В исследовании Шулу А.А. сформулированное основное экономическое противоречие малого предпринимательства находится в полном соответствии с теорией понятия «основное противоречие», которая предполагает разрешение его путем перехода экономического явления в новое качество, например, переход малого предприятия в среднее. Среднее предприятие – это уже качественно новое состояние предпринимательства, которому соответствуют уже другие особенности развития, а следовательно, другое основное экономическое противоречие, другие специфические частные противоречия.

Различному уровню развития малого предпринимательства соответствует определенное состояние экономических противоречий малого бизнеса. Обоснованно предлагаются две оценки состояния противоречия малого предпринимательства:

- смягчение экономического противоречия, т.е. имеет место позитивное развитие сторон противоречия, например, усиливается независимость собственно-

сти в системе малого предпринимательства в противоречии между независимостью собственности и государственным регулированием малого предпринимательства;

-обострение экономического противоречия, т.е. имеет место негативное развитие сторон противоречия, например, в вышеизложенном противоречии растет количество инстанций (или количество проверок), осуществляющих контроль за образованием малого предприятия, за ходом его производственно-хозяйственной деятельности, что снижает уровень независимости собственности, которая является краеугольным камнем малого предпринимательства. [3]

Промежуточные состояние противоречия могут быть оценены на основе приведенных показателей как тенденции: тенденция к смягчению противоречия; тенденция к обострению противоречия.

Практическая значимость предлагаемых оценок состояния экономических противоречий состоит в том, что они дают возможность оценить эффективность системы поддержки малых предприятий. Если экономические противоречия смягчаются, то, следовательно, система поддержки малого предпринимательства эффективна; если противоречия обостряются, то логично оценивать систему поддержки малого предпринимательства как малоэффективную.

В плановой экономике низкая экономическая жизнеспособность малых предприятий устранялась командно-административным методом: путем объединения малых предприятий или

присоединения их к средним, или их ликвидацией. Это позволяло повысить эффективность производства за счет использования преимуществ концентрации производства. В рыночной экономике относительно низкая жизнеспособность малых предприятий повышается в результате государственной поддержки малых предприятий путем предоставления определенных прямых и косвенных льгот в их конкурентной борьбе со средним и крупным бизнесом.

Библиографический список

- 1.Расчеты автора по данным статистического сборника / Госкомстат России.М.2006.-С.320-321.
- 2.Хамидуллин Ф.Ф. Формирование институциональной среды развития системы малого предпринимательства. Автореферат. дисс. докт. экон. наук. Казань, 2007.-С.22.
- 3.Шулус А.А. Объективные основы и направления развития системы поддержки малого предпринимательства в России / Дисс. докт. экон. наук. Санкт-Петербург, 1997.-С.41,С.31.

Bibliographic list

- 1.The author`s calculation on the data of the statistical bulletin of the State Statistical Committee of Russia.M, 2006. p.p.320-321.
- 2.Khamidylin of F.F. The Formation of the institutional basis of development of the small business system. The abstract of the doctorate thesis Kazan,2007.p. 22.
- 3.Shulus A.A. The objective foundations and guidelines of development of the support system of small business in Russia diss. Of doctor of economic sciences St-Petersburg,1997.p.41, p.31.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КАСТОМИЗАЦИИ В КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация

Статья посвящена актуальной проблеме маркетинговых изменений в XXI веке – формированию и интеграции маркетинговых коммуникаций компаний в свете тенденции кастомизации. Кастомизация – процесс создания продукта производителем с участием потребителя. В статье рассмотрены причины, принципы и механизмы применения компаниями нестандартных и интерактивных маркетинговых коммуникаций в условиях кастомизированного маркетинга.

Annotation

Article is devoted an actual problem of marketing changes in the XXI century - to formation and integration of marketing communications of the companies in the light of the tendency customization. Customization - process of creation of a product by the manufacturer and the individual consumer in common. In the conditions of expansion of commodity assortment and strengthening of a competition of the company for fastening and diversification market influence even more often resort to customizations of marketing, applying non-standard marketing communications.

Ключевые слова

Кастомизация, интегрированные маркетинговые коммуникации, демассовость коммуникаций, маркетинг «one-to-one».

Keywords

Customization, the integrated marketing communications, demising communications, marketing «one-to-one».

Развитие концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) [1] осуществляется в связи с преобразованиями, происходящими в экономике. Современные тенденции ведения хозяйственной деятельности определяют объективный характер, системность взаимодействия общей экономической среды на формы, способы и каналы ИМК.

Актуальность исследования кастомизации определяется тем, что современные экономисты, маркетингологи и социологи называют ряд факторов, влияющих на изменение характера маркетинга, обретающего в XXI веке параметры взаимоотношений, демассовости,

«клиентинга», кастомизации. В частности, подчеркивается, что телекоммутерная эра маркетинга использует новые электронные, информационные технологии, а также традиционные средства товародвижения и массовой информации, трансформирующие бизнес повсюду, где потребители имеют свободу выбора и господствует конкуренция. Постепенно шаг за шагом по мере внедрения инноваций во все сферы рыночных отношений идет дробление рынка. Единый рынок сменился сегментированным рынком (рынок ниш), который в 90-е гг. дополнился рынком индивидуального потребителя (индивидуализированный рынок). Рынок инди-

видуального покупателя основывается на системе сугубо индивидуального подхода к потреблению.

М. Портер так характеризует изменения рынка, предопределяющие трансформацию маркетинговых коммуникаций в 90-х гг. XX в. и в начале нынешнего столетия:

- различия между конкурентами стираются;
- конкуренция переносится в область цены;
- география рынка расширяется, увеличивая число конкурентов;
- повсеместное распространение Интернета создает угрозу замещения компаний и продуктов множественным альтернативами;
- стандартизация продуктов сокращает их дифференциацию;
- снижение барьеров для проникновения на рынок приводит к переходу власти в руки поставщиков;
- ослабляются и устраняются традиционные мощные каналы, а их общее число растет;
- сокращение затрат, связанных с переключением на другого поставщика, увеличивает возможности влияния конечных пользователей на условия сделки;
- Интернет расширяет рынок, повышая эффективность деятельности индустрии, стимулируя появление новых товаров[2].

Другой классик – Ф. Котлер, характеризуя современный рынок, обращает внимание на несколько иные его стороны:

- многонациональные компании и корпорации захватили власть на рынках; осталось меньше игроков, но больше торговых марок;
- число конкурентов сократилось, многие производители не могут выжить под натиском гигантов розничной торговли;
- динамика выпуска новых марок в настоящее время ускоряется; время жизни новых товаров на рынке сократилось;

- каналы распределения сконцентрированы в руках нескольких дистрибьюторов, обладающих огромной властью;
- цифровая эра облегчает появление новых товаров и услуг;
- технологии ускоряют темп инноваций и число новых товаров;
- рынки фрагментированы на малые ниши, которые менее прибыльны;
- происходит рекламное насыщение [3].

Данные авторы солидарны, подчеркивая повсеместное распространение Интернета, ускорение появления новых товаров, фрагментацию рынков на ниши, агрессивную рекламу и др. особенности современной рыночной экономики.

В этой связи весьма важным представляется утверждение Дж. Траута и Э. Райса о том, что в этих условиях «единственный шанс быть замеченным в коммуникативных джунглях – использование избирательного сообщения, концентрация на малых группах, сегментирование»[4].

Тенденция ориентации на конкретных потребителей, их запросы и вкусы, а также на малые группы нашла отражение в происходящих в последние годы изменениях как в комплексе маркетинг-микса в целом, так и в маркетинговых коммуникациях, в частности. Эти изменения касаются акцента на человеческом факторе как организаторов маркетинговых продвижений товаров и услуг, так и их потребителей. В большинстве случаев эта адаптация была проведена путем добавления одного или нескольких «Р» к мнемоническому списку четырех «Р» Маккарти. Иногда добавляют пятое «Р», означающее *People* (Люди, Человеческие ресурсы), *Personnel* (Персонал) или *Personal Selling* (Личные продажи). Таким образом, отмечает У. Ваттершут, возрастает роль личности продавца, который должен обеспечивать не только растущее качество продаж, но и учет запросов, вкусов и особых пожеланий покупателей. Ф.

Котлер называет такой подход как маркетинг взаимоотношений с покупателями (МВП). На основе данных о каждом конкретном покупателе компании могут кастомизировать свои предложения, услуги, программы, сообщения и средства информации»[5].

При этом комплекс «Четыре Р» заменяется на «Четыре С», а интегрированные маркетинговые коммуникации, да и маркетинг-микс в целом, претерпевают изменения. Основные из них отражены в таблице 1. Приведенные в таблице 1 изменения, большая часть которых отражает утверждение принципов кастомизации предложения товара или услуг, касаются направленности на

решение проблем покупателя, индивидуализацию продаж, рекламы, торговых обращений и т.д.

При этом инструменты коммуникаций сочетаются с инструментарием продвижения.

Рынок индивидуального потребителя требует товаров и услуг с непрерывно расширяющимся диапазоном моделей, типов, размеров, цветов и сервисом в соответствии с требованиями конкретного потребителя, который все более становится диктатором на рынке. Бизнес вынужден был принять этот вызов, приспособившись к новым рыночным условиям.

Таблица 1. Преобразования в маркетинг-миксе и изменения ИМК при ориентации компаний на покупателя [6]

Составляющие комплекса «Четыре Р»	Составляющие комплекса «Четыре С»	Изменения в маркетинг-миксе и интегрированных маркетинговых коммуникациях (ИМК) при переходе от классификации модели «Четыре Р» к «Четыре С»
Товар (Product)	Решение проблемы покупателя (Customer solution)	Кастомизация предложения товара или услуги, обеспечивающая решение проблемы покупателя с учетом его индивидуальных запросов
Цена (Price)	Издержки покупателя (Customer cost)	Индивидуальные скидки (постоянным покупателям, при покупке больших партий товара, на дорогостоящие товары или услуги и т.д.)
Место (Place)	Удобство (Convenience)	Индивидуализированные продажи в удобном для покупателя месте, доставки на дом, «по требованию» и др.
Продвижение (Promotion)	Коммуникации (Communication)	Координация маркетинговых коммуникаций, принимающих характер индивидуальных обращений, для максимизации суммарного эффекта и достижения синергии

Адаптация к новым рыночным требованиям протекает в четырех направлениях.

1. Трансформация в материальном производстве, которое от массового переходит к системе индивидуализированного производства, учитывающего персональные потребности каждого потребителя.

2. Осуществление в торговле перехода от массового рынка сбыта и распределения к сегментированному рынку, микрорынку и индивидуализированным рынкам.

3. Разработка новой маркетинговой методики реализации предложения услуг.

4. Изменения в менеджменте, заключающиеся в преобразовании монолит-

ной корпорации в новые формы организации.

Такое развитие маркетинга помогает наладить производство и продажу товаров с учетом индивидуальных потребностей каждого отдельного потребителя. Это касается производства товаров: автомобилей, мебели, техники, одежды и услуг: туристических, финансовых, юридических, косметических и пр.

Данный процесс в 90-х годах XX в. получил название *кастомизации*. В Большом экономическом словаре под ред. А.Н. Азрилияна он трактуется следующим образом: *кастомизация* (от англ. custom – покупатели, заказы) – придание продукции свойств и параметров в соответствии с заказом конкретного потребления. Кастомизация заключается в комплектации продукции массового производства отдельными элементами, комплектующими изделиями или дополнительными принадлежностями по заказу конкретного покупателя [7].

Ж.-Ж. Ламбен – ведущий теоретик современного европейского маркетинга – указывает, что стратегия кастомизации основана на использовании существующих различий между рынками в соответствии с концепцией маркетинга компании [8].

Более того, в начале XXI в. кастомизацию стали понимать уже не только как соответствие товара или услуги запросам конкретного потребителя, а как конструирование их будущим покупателям совместно с фирмой–производителем. При этом потребитель и фирма тесно вовлечены в *совместное создание ценности, уникальной для индивидуального потребителя* и устойчивой для фирмы [9].

В такой трактовке ценность все в большей степени создается в результате совместных усилий потребителя и фирмы – расширенной сети фирмы и сообществ потребителей – посредством пер-

сонализированного опыта, который является уникальным для каждого отдельного потребителя. Данное положение противоречит фундаментальным исходным посылкам относительно индустриальной системы – посылкам, касающимся самой ценности, процесса ее создания и природы взаимоотношений фирмы и потребителя. Согласно этой новой парадигме, фирма и потребитель вместе создают ценность в *точках взаимодействия*, так как они не могут думать и действовать в одностороннем порядке.

Создавая совместно с компанией ценность, потребитель представляет собой активного участника, определяющего взаимодействие и контекст события. Общий опыт совместного с сетью создания продукта воплощается в ценности, являющейся персональной и уникальной для каждого отдельного человека.

На основе данных о каждом конкретном покупателе современные компании могут кастомизировать свои предложения, услуги, программы, сообщения и средства информации. Концепция маркетинга взаимоотношений с покупателями состоит в том, что основным фактором эффективности компании является агрегированная доходность ее клиентуры.

Лучшие компании наиболее продуктивны в отношении привлечения, удержания и повышения статуса покупателей. Для увеличения доходности своей клиентуры и собственно компании они руководствуются следующими принципами: развивают потенциал прибыли от каждого покупателя посредством «доли кошелька», кросс-торговли и повышающей торговли; преобразовывают низкоприбыльных покупателей в высокоприбыльных или отказываются от их обслуживания; основные усилия направляют на обслуживание наиболее ценных клиентов. Такие принципы представляются весьма су-

шественным развитием стратегий продвижения товаров и услуг, дополнением их инструментария. Они отражают установку компаний не только на конкретных покупателей, но и на наиболее ценных из них.

Для оценки кастомизации как стратегического ориентира трансформации системы ИМК весьма важен вывод о том, что понимания значимости современного создания ценности недостаточно. Необходимо *признать, что глубоко укоренившееся в компаниях традиционное маркетинговое мышление ограничивает способность перехода в режим совместного создания ценности.*

В обычном представлении процесс коммуникации сводится к следующему: производитель (отправитель) передает через какое-либо средство массовой информации свое сообщение,

адресованное опознаваемой аудитории целевого сегмента. В данном случае продавец является инициатором коммуникационного процесса. Однако, если между продавцом и покупателем уже сложились определенные отношения, то вполне вероятно, что инициатива будет исходить от покупателя.

При этом К.К. Прахалад и В. Рамасвами отмечают, что при переходе от традиционной кастомизации к кастомизации, основанной на персонализации, маркетинговые коммуникации должны быть не только интегрированными, но и интерактивными (таблица 2). Обеспечивать такое требование к ИМК при кастомизации, основанной на персонализации опыта, становится все более реальным при стремительном развитии интернет-технологий.

Таблица 2. Влияние изменений концепции и акцентов кастомизации на используемые при этом интегрированные маркетинговые коммуникации [10]

Механизмы и акценты кастомизации	Традиционная кастомизация	Кастомизация при персонализации опыта
Концепция кастомизации	Сегмент одного потребителя	Опыт одного, транслируемый для других потребителей
Акцент на кастомизацию	Продукты и услуги разового употребления	Персонализация взаимодействия с ситуацией, в которой формируется опыт
Подход к кастомизации	Меню характеристик, компоненты, затраты, скорость	События, контекст событий, индивидуальная вовлеченность и персональная значимость
Концепция цепочки снабжения	Обеспечение разнообразия кастомизированных продуктов и услуг посредством модальности	Обеспечение разнообразия видов персонализированных впечатлений посредством неоднородного взаимодействия

Продолжение таблицы 2

Акцент на инфраструктуру	Конфигурация и обеспечение услуг для производства на заказ	Инфраструктура для поддержания сети опыта
Интегрированные маркетинговые коммуникации	Коммуникации, направленные на совместное создание ценности	Учет в коммуникациях особенностей покупателя, возможностей персонализации опыта, ориентир на интерактивные МК

Потребители имеют возможность пользоваться на веб-сайтах разнообразными услугами, включая оплату счетов, заявки на ипотеку, порталом финансовых услуг и даже узнавать адреса банков, предоставляющих ссуды.

Представители малого бизнеса могут легко получать доступ к услугам, связанным с платежной ведомостью в режиме он-лайн, системам покупки в режиме он-лайн, инструментам веб-дизайна и т.д.

На российских рынках в сфере B2B, где основной маркетинговой коммуникацией является директ-маркетинг, кастомизация имеет более длительную историю применения, чем в сфере B2C.

Компании Юга России уже сегодня внедряют кастомизированный маркетинг в систему продвижения своей продукции. Например, в комплексе маркетинговых коммуникаций ООО «Табачная объединенная компания» используются интерактивные формы общения с посетителями корпоративного Web-сайта. Сети книжных магазинов «Деловая литература», «Магистр» выполняют услуги по поиску и доставке необходимых книг для своих клиентов. Соответственно клиенты инициируют товарное предложение, коммуницируя с продавцами. Большинство коммерческих образовательных учреждений, лечебных клиник, косметологических и фитнес-центров, фирм, устанавливающих компьютерное и иное оборудование, разрабатывающих программные продукты и многие другие субъекты хозяйствования, сегодня фактически ведут

кастомизированный маркетинг, формируя будущий товар – продукт или услугу при непосредственном участии клиента, с учетом его потребностей.

Потребительский выбор в любом случае связан одновременно с наличием продукта и его доступностью. В начале XXI в. потребительские предпочтения во все большей степени предопределяются возможностью участия в создании товара или услуги непосредственно, взаимодействуя с производителем или продавцом.

Библиографический список

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. – СПб.: Питер, 2001. С.58; Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С.157; Шульц Д.Е., Танненбаум С.И., Лаутерборн Р.Ф. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации. – М.: ИНФРА-М, 2004. С.59; Ромат Е.В. Реклама. Учебник.– СПб.: Питер, 2008. С.317-320; Зундэ В.В. Концепция формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций: монография. – М.: Экономические науки, 2008. С.22-27.
2. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. С. 314-316.
3. Котлер Ф., Триас де Без Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей / Пер. с англ. – СПб: Издательский Дом «Нева», 2004. С. 16-25.

4. Траут Дж., Райс Э. Позиционирование: битва за умы /Пер. с англ. – СПб: Питер, 2007. С. 31.
5. Теория маркетинга / Под ред. М. Бейкера. – СПб: Питер, 2002. С. 314–315.
6. Составлено автором с использованием данных следующих источников: Траут Дж., Райс Э. Позиционирование: битва за умы /пер с англ. – СПб.: Питер, 2007. С. 30–32; Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 20–21; Тарасова Л.А. Нестандартные способы продвижения: как это работает //Маркетинговые коммуникации. 2006. № 6 (36). С. 344–345.
7. Большой экономический словарь /Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд. Доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2008. С. 416.
8. Ламбен Жан.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. – СПб.: Питер, 2008. С.88-89.
9. Прахалад К.К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. С. 25-28.
10. Составлено по данным: Прахалад К.К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. С. 122-123.

Bibliographic list

1. Joohn Burnett Sandra Moriarty. Marketing Communications: integrated approach. - SPb.:Питер, 2001. С.58; Paul Smith, Chris Berry and Alan Pulfoid Communications of strategic marketing. - M: it JUNITI-IS given, 2001.P.157; Shults D.E., Tannenbaum S.I., Lauterborn R. F. The New Marketing Paradigm. Integrating Marketing Communications . - M: INFRA

TH, 2004.P.59; Romat E.V. The advertising. - SPb.: Peter, 2008.P.317-320; Zunde V.V. The concept of formation of system of the integrated marketing communications: the monography. - M: Economic sciences, 2008.P.22-27.

2. Kotler F, Trias de Bes F. New marketing technologies. Techniques of creation of ingenious ideas / translation from english - SPb: Publishing House "Neva", 2004. P. 16-25.

3. Trout J., Rais E. Positioning: The Battle for Your Mind- SPb: Peter, 2007.P. 31.

4. The theory of marketing/under the editorship of M.Bejkera. - SPb: Peter, 2002. P. 314-315.

5. It is made by the author with use of the given following sources: Trout J., Rais E.E. Positioning: The Battle for Your Mind / translation from english - SPb.: Peter, 2007. P. 30-32; Radaev V.V. Sociology of the markets: to formation of a new direction. - M: SM BSE, 2003. P. 20-21; Tarasova L.A. Non-standard ways of advancement: as it works//Marketing communications. 2006. № 6 (36). P. 344-345.

6. The big economic dictionary/under the editorship of A.N.Azrilijana. - M: Institute of new economy, 2008. P. 416.

7. Lanben Zhan.-Z. Mmanagement, focused on the market. - SPb.: Peter, 2008.P.88-89.

8. Prahalad K.K., Ramasvami V. The future of a competition. Creation of unique value together with consumers / translation from english - M: Joint-Stock Company "Olympus-business", 2006. P. 25-28.

9. It is made by data: Prahalad K.K., Ramasvami V. The future of a competition. Creation of unique value together with consumers / translation from english - M: Joint-Stock Company "Olympus-business", 2006. P. 122-123.

ЦЕНА КАК ИНСТРУМЕНТ СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация

Сбалансированность российского рынка пока достигается методами, не обеспечивающими защиту интересов потребителей.

При разработке нормативов, механизма налогообложения и других инструментов, воздействующих на ценообразование, государству целесообразно придерживаться принципов формирования равных конкурентных условий, выравнивания условий оплаты в отраслевом и региональном разрезе, поддержания сбалансированности между уровнем потребительских цен и доходами населения.

Annotation

At present the balance of Russian market is still achieved by the methods which fail to provide the security of customers' interests.

While developing the norms, standards, mechanisms of taxation and other tools influencing the pricing the government should keep to the principals of creation of equal competitive conditions, leveling the payment terms both in the industry and the region, maintaining of balance of the level of consumer prices and incomes.

Ключевые слова

Экономический интерес, цены, согласование интересов, рыночная экономика, сбалансированность российского рынка, неравенство доходов, спрос и предложение, конкурентоспособность товаров, государственное регулирование, ценообразование.

Keywords

Economic interests, prices, agreement of interests, market economy, balancing of Russian market, inequality of incomes, supply and demand, competitiveness of goods, state regulation, pricing.

Рыночная экономика постоянно приводит в соответствие равновесие между спросом и предложением по реализуемым товарам. Однако равновесие может устанавливаться как увеличением предложения товара повышенного спроса, так и ростом его цены, урезающим спрос. В первом случае процесс поддержания сбалансированности соответствует интересам потребителей, так как не снижает их реальных доходов; во втором - он реализует в основном интересы производителей, продавцов. В функционирующей экономике в результате кон-

курсии при отсутствии монополий цены товаров устанавливаются по затратам труда, по стоимости и когда спрос и предложение совпадают в сравнительно короткое время, а в более длительном периоде могут измениться в пользу либо предложения, либо — спроса. В развитии рыночного хозяйства, регулируемом эффективным приведением спроса и предложения в соответствие, а также антимонопольным законодательством, становится в определенной степени возможным сокращение темпов инфляции,

сохраняющее социальную направленность экономики.

Иное дело в нынешней российской экономике. Цены на потребительские товары, и в первую очередь на продовольствие, возрастают из года в год. Непрерывное удорожание продуктов питания стало основным фактором, сдерживающим повышение уровня благосостояния преобладающей части населения страны. Казалось бы, что должно бы происходить увеличение производства товаров. Но рост цен не стимулирует товаропроизводителей на увеличение производства и предложения. В 2000-2006 гг. розничные цены на мясо и птицу почти ежегодно повышались на 18-28%, а производство возрастало на 2-4% в год. На молочную продукцию цены в этом периоде прирастали от 9 до 21 % в год, а производство ее за эти годы сократилось на 2,8% [3, С. 243, 433]. Подобная динамика цен и производства наблюдалась по картофелю, овощам и другим сельхозпродуктам.

Это означает, что сбалансированность российского рынка пока достигается методами, не обеспечивающими защиту интересов потребителей. Спрос постоянно стимулируется довольно быстрым увеличением денежных доходов населения, а фактор, стимулирующий предложения (производство) — рост цен, в сложившихся условиях не срабатывает. Поэтому равновесие между спросом и предложением на отечественном рынке складывается преимущественно вследствие инфляции [1, С.71]. Частично недостаток предложения восполняется импортом продовольственных товаров, но это не решает проблемы удовлетворения растущего спроса. Таким образом, практика сбалансированности спроса и предложения в нынешних условиях реализует интересы лишь производителей и главным образом торговых структур.

Специфика нашей экономики состоит в том, что рост цен является преимущественным способом достижения

рыночного равновесия и в кратком, и в долговременном периодах. По существу, в России сформировался принципиально иной, чем в развитых странах механизм достижения равновесия, который уже длительное время определяющим образом влияет на развитие экономики. Он порождает высокие темпы инфляции и замедляет рост реальных доходов населения. В долговременном периоде он сдерживает развитие материального производства.

Важным условием действия закона предложения является приоритет покупателя в установлении розничной цены. Высокая цена стимулирует предложение (производство) тогда, когда она возрастает естественным образом, в результате конкуренции покупателей в условиях недопоставки товаров, и когда продавец не может произвольно устанавливать цену. Если повышенный спрос может «удовлетворяться», а точнее — урезаться монопольной властью продавцов, то наращивания предложения ожидать не приходится. При таком положении повышение цены обеспечит рост прибыли без увеличения объемов предложения.

А товаропроизводитель реагирует на повышение розничной цены наращиванием производства и поставок продукции лишь в том случае, когда она приумножает его собственные доходы, а не доходы посредников. Поэтому создается иное условие для действия закона предложения, заключающееся в том, что высокая розничная цена товара должна быть выгодна, в первую очередь, непосредственному товаропроизводителю, побуждать его к наращиванию поставок товара.

В настоящее время в стране наблюдается относительно быстрый рост денежных доходов населения, однако оправданны требования дальнейшего их повышения. В сравнении с западными стандартами в России у большинства населения очень низкая зарплата, и ее рост

необходим. Тем более, что, как видится рядовому покупателю, потребности в продуктах питания не удовлетворяются исключительно из-за нехватки денег.

Неравенство доходов и социальных статусов, соответствующих разным уровням доходов, в значительной степени детерминирует объем и структуру потребительского спроса. Чем выше неравенство, тем ниже совокупный потребительский спрос при одних и тех же совокупных доходах населения, ибо чем больше неравенство, тем выше доля населения, которая вынуждена снижать расходы для удовлетворения своих потребностей. Одновременно увеличивается доля населения, которое, достигнув определенного уровня насыщения потребления, переключает свои денежные ресурсы отчасти на потребление эксклюзивных товаров и услуг, а в основном — на накопление [5, С.17]. Верно утверждение экономистов, что такой механизм сильнее всего действует на совокупный спрос на отечественные товары, ибо рост спроса на продукцию российской пищевой промышленности обусловлен тем, что расходы населения на продукты питания дифференцированы значительно меньше, чем расходы на непродовольственные товары. И много меньше, чем расходы на товары длительного пользования (ТДП). Напротив, низкий спрос на отечественные непродовольственные товары, в особенности на ТДП, обусловлен тем, что основная масса населения слишком бедна, а те, кто имеет достаточно денег, покупают более дорогие импортные товары.

Очевидна зависимость между спросом и предложением, не являющаяся однонаправленной. На рынке реализуются в основном импортные непродовольственные товары. Используются связи с зарубежными фирмами, активно используется реклама, мода, навязывается зарубежный престиж, стандарт потребления, ориентированный на импортные товары. В сфере торговли соз-

даются условия, в которых отечественные производители ТДП и других, непродовольственных товаров практически не могут реализовать свои товары на рынках сбыта. В этом случае реальная конкуренция на российских рынках управляется иными факторами, которыми оперирует экономическая теория.

Разумеется, низкое качество отечественных товаров, а также неумение производителей создать для них хорошую "упаковку" играют свою роль. Как пишет А.Шевяков, суть дела в том, что основная масса прироста доходов и прироста спроса создается за счет прироста доходов и спроса 10-20% наиболее обеспеченных россиян, и сложившаяся система торговли отвечает на этот прирост расширением импорта, то есть увеличением предложения того, что заведомо можно и удобно продать этим наиболее обеспеченным. А сегментация рынка непродовольственных товаров все более и более сдвигается в сторону вытеснения предложения отечественных товаров торговлей импортными товарами [5, С.19]. Если бы доходы населения росли более равномерно, и, тем более, если бы доходы мало- и среднеобеспеченных слоев населения росли быстрее, чем доходы высокообеспеченных, то возрастание спроса на отечественные товары увеличило бы возможности отечественных производителей в повышении качества и расширении выпуска своей продукции.

Избыточное неравенство и бедность, как известно, повышают уровень преступности и вынуждают к высоким расходам на защиту собственности и имущества, на обеспечение личной безопасности и на поддержку общественного порядка. В ходе реформ в России образовалась экономическая и институциональная структура, обслуживающая интересы наиболее обеспеченных слоев населения. В первую очередь

это интересы крупных собственников, а во вторую — интересы новых высокообеспеченных слоев населения: менеджеров, высокооплачиваемых работников в экспортных отраслях производства, специалистов и предпринимателей в сферах финансов, торговли, элитных услуг и строительства, чиновников.

Они заинтересованы в медленном проведении реформ путем "тонкой настройки" экономики, чтобы сохранять и увеличивать свои доходы. Необходимы такие преобразования, которые не ограничивали бы экономических свобод, создавали бы условия для социально-экономической пропорциональности в обществе.

В настоящее время в мировой экономике усиливаются процессы глобализации, которые для каждой страны могут иметь как позитивные, так и негативные последствия. При нормальных условиях рыночная экономика может создать соответствующие условия для производства конкурентоспособной продукции, страна в целом получит возможность развития производства и наиболее полное удовлетворение потребностей членов общества [2, С. 6]. Тем самым отечественные товаропроизводители смогут создавать высококачественную продукцию. В свою очередь увеличится занятость, вырастут доходы производителей и государственный бюджет. Необходимо преодолеть сырьевую направленность производства, что будет способствовать эффективному обеспечению развития страны.

Однако необходимо иметь высококвалифицированную рабочую силу, современное, высокопроизводительное оборудование, накопить опыт проникновения на рынки сбыта, на которых уже имеется определенная конкурентоспособная продукция. При этом необходимы долговременные стимулы (прибыль, дивиденды и др.), а также стремление к повышению качества продукции.

Основная цель государственного регулирования цен должна проявиться в защите отдельных секторов национальной экономики (в том числе сфере промышленного и сельскохозяйственного производства), в защите населения от необоснованного роста цен на отдельные товары. Государство должно активно использовать такие методы регулирования, как кредитование предприятий, государственные заказы, закупка готовой продукции. Это поможет укрепить уверенность производителей в необходимости и возможности развивать производство, сделать его эффективным. Немаловажно содействие государства развитию высокотехнологичных отечественных производств при установлении таможенных пошлин.

Конечно, должно быть ощутимым регулирующее воздействие на экономику со стороны частных компаний и корпораций. Всё это будет активно содействовать установлению цен, но уже в результате ощущения государственного воздействия. Для эффективного регулирования экономики и, прежде всего, ценообразования, государство должно активно использовать правовые, административные, бюджетно-налоговые и другие воздействия на цены; проводить антиинфляционную политику. Это необходимо особенно в сегодняшних условиях, созданных глобальным экономическим кризисом.

Положительно сработали усилия Российского государства, когда с помощью денежных средств объективно смогли предотвратить экономическую катастрофу. Причём при всём этом, не ослабив внимания к жизненному уровню населения, не допустив высокого уровня инфляции и безработицы.

Как видим, ценообразование представляет собой целую систему экономических законов и категорий, от которых зависит цена, но это не есть централизованное установление цен. Этот процесс намного сложнее, когда цено-

образование связано с определенной стихийностью рынка, стихийного действия, спроса и предложения, а также законов стоимости.

Стало заметным влияние государства на рыночные процессы, на конкуренцию. Особенно ощутимо экономическое воздействие государства на такие законы, как закон спроса, закон предложения, что позволяет государству проводить приоритетное развитие экономики. Поэтому становится очевидным, что цена, по существу, есть критерий эффективности производства, выгодности приложения капитала в получении прибыли, а также немаловажного процесса оплаты налогов и платежей. Тем самым очевидна роль цены в распределительных отношениях, активно влияющих на удовлетворение экономических интересов населения, общества.

Но капитализм есть капитализм, свои экономические интересы предприниматель ставит выше всего, если он монополист, то он сдерживает процесс модернизации, использует материальные и трудовые ресурсы, исходя из своих интересов, или расточительно. Тогда как монополист должен учитывать затраты, финансовые результаты с учетом ответственности, создаваемой государством при налогообложении. В связи с этим необходим неослабный контроль за ценообразованием, и, в первую очередь, в деятельности естественных монополий, предприятий-монополистов. Подобное воздействие государства ослабит проблемы неплатежей, сделает предприятия рентабельными, имеющими возможность осуществлять крупные платежи (приобретение средств производства), а население сделает достаточно платежеспособным. Конечно, методы государственного регулирования ценообразования на продукцию естественных монополий и других хозяйствующих субъектов могут оказаться только временными, краткосрочными.

Предприниматель через некоторое время приобретает более дорогие производственные ресурсы, а порой — снижает оплату труда. Экономисты считают, что должны быть введены эффективные механизмы государственного воздействия на процессы ценообразования, разработанного на основе единого системного нормативного подхода. [2, С.17]

Государство должно добиваться, чтобы размеры издержек производства и прибыль предприятий зависели в основном от эффективности их производственно-хозяйственной деятельности, а не от влияния природных, географических и других факторов.

Господствует мнение, что цены в экономике следует рассматривать, прежде всего, с точки зрения воздействия на них со стороны государства: фиксируемые государством и свободные.

Предлагается, прежде всего, включить цены на продукцию естественных монополий, предприятий-монополистов и отдельные стратегические и социально-важные товары. Процесс формирования цен на их продукцию должен находиться под постоянным контролем государства, что и делается ныне практически. Хотя и при таких условиях продолжается рост цен. Все остальные виды цен и тарифов целесообразно считать свободными ценами. Эти цены на затраты, получение прибыли, торговая наценка являются отдельными элементами и не должны фиксироваться государством. Повышение или понижение цен на эти товары и услуги осуществляются хозяйствующими субъектами самостоятельно, без уведомления государственных органов.

Библиографический список

1. Михеев Д. Реальные доходы: условия роста // Общество и экономика. — 2008, № 3-4. — С. 70-77.

- 2.Расулев А., Воронин С., Исмаилов О. Государство и цены: механизм воздействия в условиях рыночной экономики // Общество и экономика. – 2008, № 3-4. – С.5-18.
- 3.Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб. / Росстат. – М.,2007.
- 4.Цены и ценообразование. Учебник для вузов. // М: ЗАО «Финстатинформ», 2001.
- 5.Шевяков А. Снижение избыточного неравенства и бедности как фактор экономической динамики и роста инновационного потенциала России // Общество и экономика. – 2006, № 11-12. – С. 5-36.
- 6.Шуклов Л. Ценообразование и ценовая политика // Финансовый менеджер. – 2007, № 11. – С. 54-58.

Bibliographic list

- 1.Mikheyev D. Realy incomes: growth conditions // The Society and economy. - 2008, № 3-4. - p. 70-77.
- 2.Rasulev A., Voronin S, Ismailov O. State and the prices: the mechanism of influence in the conditions of market economy // The Society and economy. - 2008, № 3-4. - p.5-18.
- 3.Russia in figures. 2007: Russtat. - M, 2007.
- 4.The Prices and pricing. The textbook //M: Joint-Stock Company "Finstatinform", 2001.
- 5.Shevyakov A. Superfluous inequality and poverty as the factor of economic dynamics and growth of innovative potential of Russia // The Society and economy. - 2006, № 11-12. - p. 5-36.
- 6.Shuklov L. Pricing and the price policy//the Financial manager. - 2007, № 11. - p. 54-58.

Л.Г. Давиденко

ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ СЕРВИСНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК КАЧЕСТВЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Аннотация

Рост иностранных инвестиций ознаменовал вторую фазу исторического развития мирового рынка услуг. Транснационализация стала вершиной эволюции международного рынка услуг. Сервисная компания глобального масштаба способна в деле увеличения собственной конкурентоспособности на рынке использовать преимущества, которыми обладает не одно, а ряд государств, включенных в ее деятельность.

Annotation

The growth of foreign investments entailed the second phase of historical development of world service market. Transnationalization became the top of evaluation of international service market. The service company of global size can use advantages that not only one, but many States have, that are included in its work, in increasing its own competitiveness in the market.

Ключевые слова

Сервисный продукт, унификация, иностранные инвестиции, интернационализация, экономическая интеграция, интернационализация капитала, транснационализация.

Keywords

Service product, unification, foreign investments, internationalization, economic integration, internationalization of capital, transnationalization.

Изучение эволюции международного рынка услуг позволяет выделить ряд исторических этапов, пройденных им на пути построения транснациональных связей и взаимодействий.

Изначально (до середины прошлого века) международная торговля услугами носила характер классической мировой торговли, где функционирующие национальные производители, вступая в торговые взаимоотношения с иностранными поставщиками, формировали сервисный продукт, национальная принадлежность которого была определена.

Стремительное развитие технологий, средств транспорта, удешевление международной телефонной и появление электронных средств связи на фоне происходивших во второй половине XX века социально - экономических перемен неизбежно вели к росту спроса на услуги, в том числе и иностранного происхождения, росту рентабельности производства услуг, переходу к ценовой конкуренции.

Рост иностранных инвестиций ознаменовал вторую фазу исторического развития мирового рынка услуг, так называемую интернационализацию, означающую распространение устойчивых отраслевых связей, а также тесное взаимодействие процессов сервисного производства двух или более стран.

Мировой рынок услуг в рамках интегрированных экономических систем отличает полное единение процессов сервисного производства интегрированных стран, обеспечиваемое соответствующими внешнеполитическими и внешнеэкономическими приоритетами властей (снятие ограничений на перемещение капитала и рабочей силы, формирование аналогичных препятст-

вий против «третьих стран»). При этом сервисное производство в стране - реципиенте, даже с учетом ее естественных или приобретенных преимуществ, становится невозможным без участия производственных факторов из страны-донора.

Транснационализация, таким образом, стала вершиной эволюции международного рынка услуг и основной его качественной трансформацией в XX веке, предпосылками которой явились такие следствия международной экономической интеграции, как:

- рост эффекта масштаба, становление массового характера спроса на услуги;
- распространение информационных технологий и средств связи, формирование единого информационного поля, доступного для неограниченного количества пользователей;
- доступность и распространенность знаний и технологий создания, продвижения, продажи услуг в силу популяризации специального образования;
- распространение международных форм производственно-хозяйственной деятельности (рамки организационных форм деятельности выходят за национальные границы, приобретают международный характер, способствуя формированию единого рыночного пространства);
- общая либерализация мировой торговли;
- усиление тенденций к формированию единой системы стандартизации услуг.

Транснациональное предпринимательство в сфере услуг можно определить как социально-экономическое явление, зависящее уже не от внутригосударственных, а от внешних факторов, определяемых мировым сообществом, члены которого связаны друг с дру-

гом во многих сферах общественной жизни, включая экономику, политику, идеологию, культуру, социальную сферу, экологию, безопасность[1].

В условиях транснационализации факторы внешней среды рынка условно классифицируются на глобальные и местные, причем роль первых как детерминанты развития отрасли более значима и существенна.

Основными компонентами транснационализации производства услуг можно назвать расширение интернациональных экономических связей, рост интернационализации факторов сервисного производства (посредством увеличения прямых и портфельных зарубежных инвестиций, обмена знаниями и технологиями, снятия миграционных ограничений, популяризации заочного образования и т.д.), возникновение и распространение транснациональных корпораций (ТНК) в отрасли, характерными чертами которых являются взаимозаменяемость и взаимозависимость организационной структуры, ориентация на информационные ресурсы, на рынки с высоким уровнем потребления[2].

Появление транснациональных компаний на мировом рынке услуг было своеобразным ответом на усиливающуюся конкурентную борьбу, подстегиваемую распространением высоких информационных технологий, совершенствованием транспортной инфраструктуры. Сервисная компания глобального масштаба способна в деле увеличения собственной конкурентоспособности на рынке использовать преимущества, которыми обладает не одно, а ряд государств, вовлеченных в поле ее деятельности.

Система транснационального производства услуг имеет единую производственную, технологическую и организационную основу, относительно независимую от параметров эффективности национальных экономик, более

того, неоднородность социально-экономической среды служит генератором роста и развития транснациональных формирований.

Переход на транснациональный уровень хозяйствования является своеобразным решением, обусловленным несовершенством рыночных отношений. Рынок услуг, как и любой другой, не может быть совершенным по ряду причин, содержание которых, несмотря на трансформацию формы, практически неизменно на протяжении последних пятидесяти лет.

Развитие международной деятельности в отрасли сервиса существенно ограничивается различиями между региональными рынками и между государствами, вовлеченными в производство. Торговля услугами, подразумевающая перемещение людей, временную смену ими привычных условий проживания, требует приложения существенных усилий по унификации этих условий (комфорт, сервис, языковая среда, стандарты качества).

Традиционные виды производственной деятельности (например, промышленные или сельскохозяйственные) также не лишены данного условия, однако в сфере обмена услугами различия между государствами ощущаются в большей степени. Так, иностранные инвестиции в промышленное предприятие локальны по своей сути и ограничены территорией и работниками этого промышленного предприятия. С другой стороны, строительство, например, отеля или открытие рекламного агентства за рубежом потребует реализации комплексного подхода, требующего существенных вложений ресурсов в изучение рынка, условий жизни, культурных и религиозных различий населения принимающей страны.

Экспортно-импортные операции в сфере услуг, связанные с перемещением людей, требуют создания высококораз-

витой инфраструктуры в принимающей стране.

Доступ к мировым финансовым рынкам способны организовать корпорации из развитых западных стран, имеющие возможности использования средств инвесторов, банков, фондов и так далее, что и формирует важнейшее условие для транснационализации.

Не менее важным условием транснационализации отрасли можно также назвать устранение высоких входных барьеров на рынке услуг стран-доноров, обладающих существенно более высоким уровнем потребительского спроса и емкостью: заветная мечта любого развивающегося государства. Тем не менее последний защищен от иностранных производителей с помощью инструментов государственного регулирования (например, условия лицензирования и сертификации услуг, требования высоких финансовых гарантий предприятий сферы), а также сугубо экономических и маркетинговых барьеров (наличие сильных брендов и агентских сетей в отрасли, высокая стоимость деловой недвижимости, рекламы, уровень конкуренции в секторе и так далее), и не только производитель услуг из страны-реципиента, но и сама власть, способная аккумулировать на цели продвижения национального сервисного продукта хоть весь государственный бюджет, не смогут эффективно организовать сбыт на внутренних рынках доноров. Это несовершенство мирового рынка услуг также формирует условие для его транснационализации.

Международная торговля услугами связана с международным движением валютных средств, следовательно, существующие барьеры на пути свободного перемещения валютных средств между государствами можно также рассматривать как барьеры на пути международных обменов.

Транснациональное предприятие способно обойти существующие огра-

ничения, превратив международные валютные обмены во внутрикорпоративные, существенно повысив тем самым эффективность международного сервисного производства.

Наконец, можно выделить такое условие транснационализации отрасли, как стремление к максимизации эффекта масштаба, который в сфере услуг существенен и объясняется низкой степенью зависимости роста предложения услуг от роста потребления невозобновляемых ресурсов. Рост эффекта масштаба требует осуществления стратегии слияний и поглощений, в том числе и транснациональных, ставя в прямую зависимость величину и степень транснационализации компании и ее конкурентоспособность.

Таким образом, в середине XX века, транснационализация производства услуг была вызвана, прежде всего, несовершенством формирующегося их международного рынка. Крупные предприятия, ведомые ростом спроса на услуги и ужесточающейся конкуренцией на национальных рынках, выходили на транснациональный уровень хозяйствования с целью нивелирования таких слабых мест рынка, как наличие преград для свободной международной торговли услугами в виде существенных различий в экономических, социальных, политических, культурных и религиозных условиях жизнедеятельности людей, в режимах налогообложения и валютного контроля, в стоимости основных, вовлеченных в сервисное производство факторов, а также с целью максимизации эффекта масштаба производства как способа достижения дополнительных конкурентных преимуществ.

Первые транснациональные сделки в сфере услуг происходили не в парах развитой и развивающейся страны (как, например, сделки в аграрном бизнесе), а между двумя развитыми государствами, поскольку международная торговля услугами в середине прошлого

века также развивалась изначально между передовыми и географически близкими странами ввиду характеристик популярных в то время транспортных средств и средств связи, существенных межстрановых различий и общеполитической нестабильности (биполярный мир).

Еще одним стимулом для отраслевой транснационализации стало распространение и юридическое оформление франчайзинга, с появлением которого входные барьеры на зарубежные рынки регионов мира практически сводились к нулю. Крупных инвестиций не требовалось, риски провала проекта полностью перекладывались на собственника предприятия, принимавшего обязательства франчайзи. Более того, франчайзинг приносил стабильный доход и способствовал дальнейшему продвижению торговой марки.

Начиная с 90-х годов прошлого столетия, под общим стратегическим менеджментом объединяются компании, занятые в производстве различных видов услуг, формируется новая сетевая структура сервисных ТНК, способная эффективно руководить множеством известных брендов на рынке и колоссальной материально-технической базой.

Активизация процессов слияний и поглощений на мировом рынке услуг подтверждает, что данная отрасль, транснационализация которой началась с полувековым опозданием, в настоящее время догнала лидирующие промышленные и технологические по всем показателям и стала не менее привлекательна для вложения крупного капитала и осуществления транснациональных инвестиционных проектов.

Транснационализация сервисного производства ознаменовала третий этап генезиса отрасли и ее роли в мирохозяйственных связях. Современный этап развития сферы услуг характеризуется еще одной качественной транс-

формацией – изменением самого содержания услуги.

Современные услуги органично и в разных формах врастают в экономику знаний и инноваций. По интенсивности расходов на ИР лидируют фирмы телекоммуникаций, информационных и профессиональных услуг, услуг научного профиля. [3].

Нацеленность западного общества на прогресс науки и человеческих ресурсов определяет и отраслевые пропорции рассматриваемой сферы. Сильное ускорение этот процесс получил в ходе реструктуризации хозяйства, когда от промышленных фирм отпочковалось и вышло на хозяйственное поле множество самостоятельных компаний услуг – аудита и консалтинга, информационных, компьютерных, научно-исследовательского профиля, логистики, рекламы, менеджмента и т.д.[4].

Детерминировав реструктуризацию экономических отношений, сфера услуг в начале XXI века сохраняет не только динамизм собственного прогресса, но и способность определять траекторию развития мировой экономики, структуру и содержание мировой торговли, специфику глобального позиционирования макроэкономических и транснациональных конструкторов, тренды интеграционных процессов, стимулировать изменения институционального и инфраструктурного свойства, затрагивающие как фундаментальные, так и прикладные сферы мировой экономики.

Современные тенденции доказывают максимальную адекватность постиндустриальных экономических отношений, основанных на смене технологического базиса производства, возрастании роли человеческого фактора в нем, а также альтерации роли сферы услуг, требованиям как процесса аккумуляции конкурентных преимуществ национальной экономики системы планетарного масштаба, так и

принципам экономической безопасности стран, их социальному ориентированию, что во многом аналогизирует стратегии постиндустриализации и экономической и социальной стабильности, исключает другие альтернативы встраивания национальной хозяйственной системы в глобализирующееся мировое экономическое пространство.

Современная Россия, которая, несмотря на негативные последствия неадекватных экономических реформ 90-х годов, благодаря ресурсному потенциалу и конъюнктуре на мировых рынках сырья, вступила в фазу относительной стабильности, аккумулировала ресурс, достаточный для совершения регулируемого и стимулируемого перехода на постиндустриальные основы организации национальной экономики, причем не по неоднократно проторенным сценариям стран «догоняющего развития», основанным на копировании отдельных западных экономических и социальных инноваций, принесших положительные результаты в краткосрочном периоде, но так и не приблизивших их к постиндустриализму; а разрабатывая уникальный инструментарий постепенного и синхронного внедрения постиндустриальных принципов хозяйственных и общественных отношений.

Регулируемая постиндустриализация России является единственным вариантом, отвечающим и требованиям усиливающейся интеграции, и приоритету национальных интересов, дальнейшего ее экономического развития, способным изменить дистрибуцию отечественной экономической системы в мировом разделении труда, долю и роль в мировой торговле, повысить конкурентные преимущества. Глубокий детерминизм темпов и эволюционных форм процесса постиндустриализации экономических отношений трансформациями роли сферы услуг позволяет расценивать качественные и количественные показатели последних как ведущие

характеристики постиндустриальных тенденций, актуализирует проблематику исследования значения третьего сектора народного хозяйства в процессе постиндустриальной модернизации экономических систем и общественных формаций.

Таким образом, современный этап развития сферы услуг характеризуется рядом институциональных, инфраструктурных трансформаций, детерминированных, прежде всего, спецификой самой коммерческой деятельности в актуальных на сегодняшний день условиях, конъюнктурными и структурными изменениями на мировых потребительских рынках. Условно эти трансформации были отнесены к трем сферам их проявления: изменению характера взаимодействий между контрагентами сферы услуг, изменению содержания и роли на потребительском рынке самой услуги, производство которых перешло на новую ступень своего научно-технологического развития и изменению характера отношений между производством и непроизводственной сферой.

Библиографический список

1. Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики: Учебное пособие. - М.: Академкнига, 2004. - С. 35.
2. Ленский Е.В. Транснационализация капитала. - Минск, Армита-Маркетинг и Менеджмент, 2001.
3. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2006. Paris, 2006.
4. Астапов К. Стратегия развития в постиндустриальной экономике// Мировая экономика и международные отношения 2006. №2. - С. 57-65.

Bibliographic list

1. Bogomolov O. T. Anatomy of global economy: the Manual. - M: The Akademicheskyy book, 2004. - page 35.

2. Lensky E.V. Transnationalization of the capital. - Minsk, Armita-marketing and Management, 2001.

3. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2006. Paris, 2006.

4. Astapov K. Development strategy in postindustrial economy//Economic and the international relations, 2006 №2. - page 57-65.

РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И ЕЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Р.А. Гасанов

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РОССИИ В РАМКАХ ДЛИННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Аннотация

В статье раскрывается авторская трактовка сущности длинных экономических циклов мировой экономики, проводится прогноз развития экономики России в рамках последнего экономического цикла.

Annotation

The author's interpretation of long-term economic cycles is disclosed in the article in the world economy, and is made forecast of Russia's economy development during the last economic cycle.

Ключевые слова

Мировая экономика, экономический цикл, генеральная инновация, прогнозирование макропоказателей.

Keywords

World economy, economic cycle, general innovation, macro-indexes forecast.

В современной теории мировой экономики свое дальнейшее развитие получают работы многих зарубежных и отечественных авторов в области циклично-волновых процессов развития всемирного хозяйства.

В начале 20-го века Николай Дмитриевич Кондратьев разработал теорию существования больших экономических циклов в мировой экономике, продолжительность которых составляет приблизительно 50 лет.

Наша гипотеза заключается в представлении позиции автора, согласно которой столетние экономические циклы порождаются технологическими инновациями, продолжительность которых составляет

не 50-60 лет, а 100 лет, что позволяет провести долгосрочное прогнозирование макроэкономических показателей субъектов мировой экономики, включая экономику России.

Н.Д. Кондратьев вывел на новый уровень экономическую теорию в области «циклизма» развития мирохозяйственных процессов. После него появлялось множество различных теорий и объяснений причин движения 50-летних экономических циклов, что в первом приближении может быть представлено в виде графика динамики некоторого интегрального показателя уровня экономического развития мирохозяйственной системы (см. рис. 1).

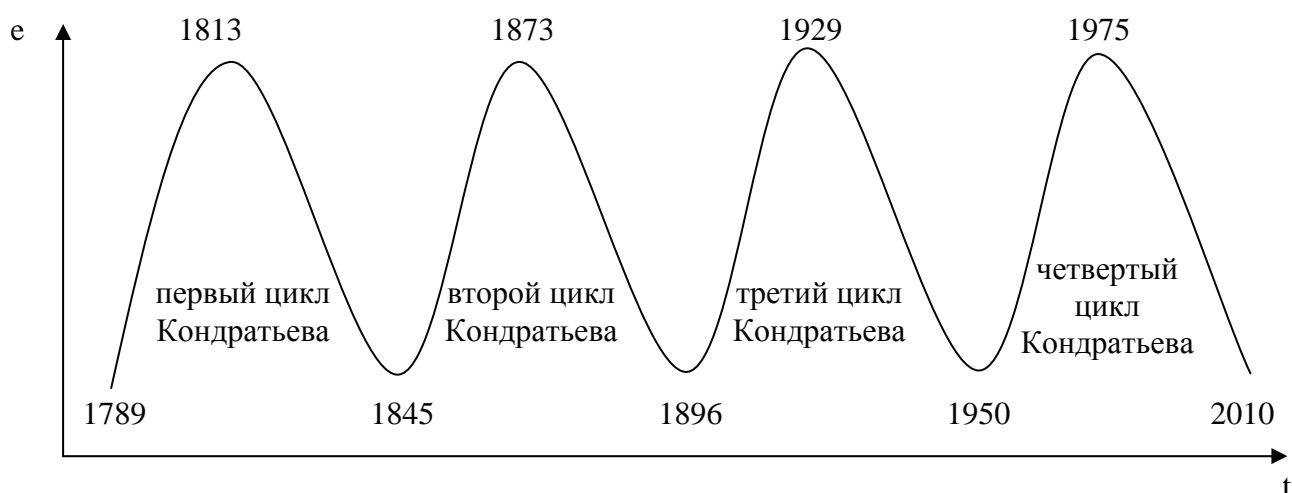


Рис. 1. Графическое представление циклов Кондратьева

Каждый цикл Кондратьева, как видим, имеет повышающую волну, характеризующуюся улучшением состояния экономики и понижающую волну, характеризующуюся ее стагнацией. Повышающая и понижающая волны в целом и составляют один экономический цикл (см. ниже рис.2): фаза образования (1), фаза начального развития (1-2), фаза интенсивного развития (2-3) (период интенсификации НТР), фаза достижения пика развития производственных мощностей (3), фаза резкого спада или кризиса (3-4), фаза спада (4-5), фаза застоя (5-6). Каждый цикл Кондратьева обладает рядом особенностей: 1)универсальностью. К-циклы проявляются в любой стране, где преобладает промышленное

производство; 2)уникальностью. Каждый цикл оригинален и отличается от других своими временными рамками и мощностью; 3)ограниченностью. Каждый К-цикл имеет начало и конец.

Главным экономическим показателем, которым оперировал Н.Д. Кондратьев в выявлении экономических циклов, является индекс цен. Но данный показатель за весь 20-й век не дал точных результатов в выявлении циклов Кондратьева. Обращаясь к таким экономическим показателям, как тренд движения учетной ставки, стоимость облигаций и мировой товарооборот, позволил нам подтвердить существование 50-летних циклов Кондратьева и обнаружить длинные (столетние) экономические циклы - ДЭЦ (см. ниже рис. 3).

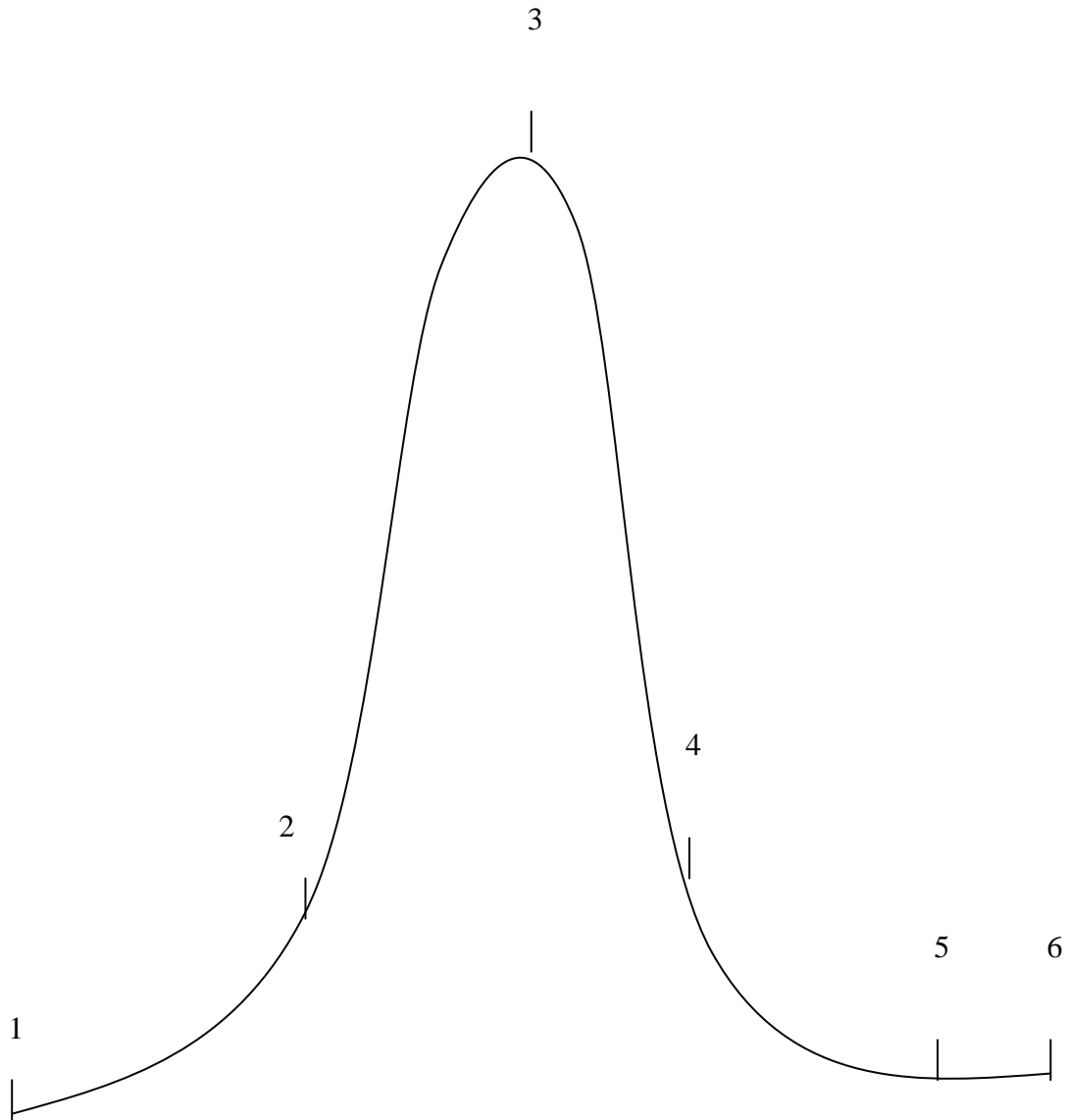


Рис. 2. Составные структурные части больших циклов

Первый Длинный Экономический Цикл зародился и стал развиваться в связи с открытием и массовым применением парового двигателя в конце 18 века, тогда как второй ДЭЦ был «порожден» двигателем внутреннего сгорания в конце XIX века. Действительно, если

взять во внимание изобретение парового двигателя, то оно явилось генеральным (базисным), а остальные инновации,

е – интегральный показатель уровня развития мировой экономики;

t – временной континуум

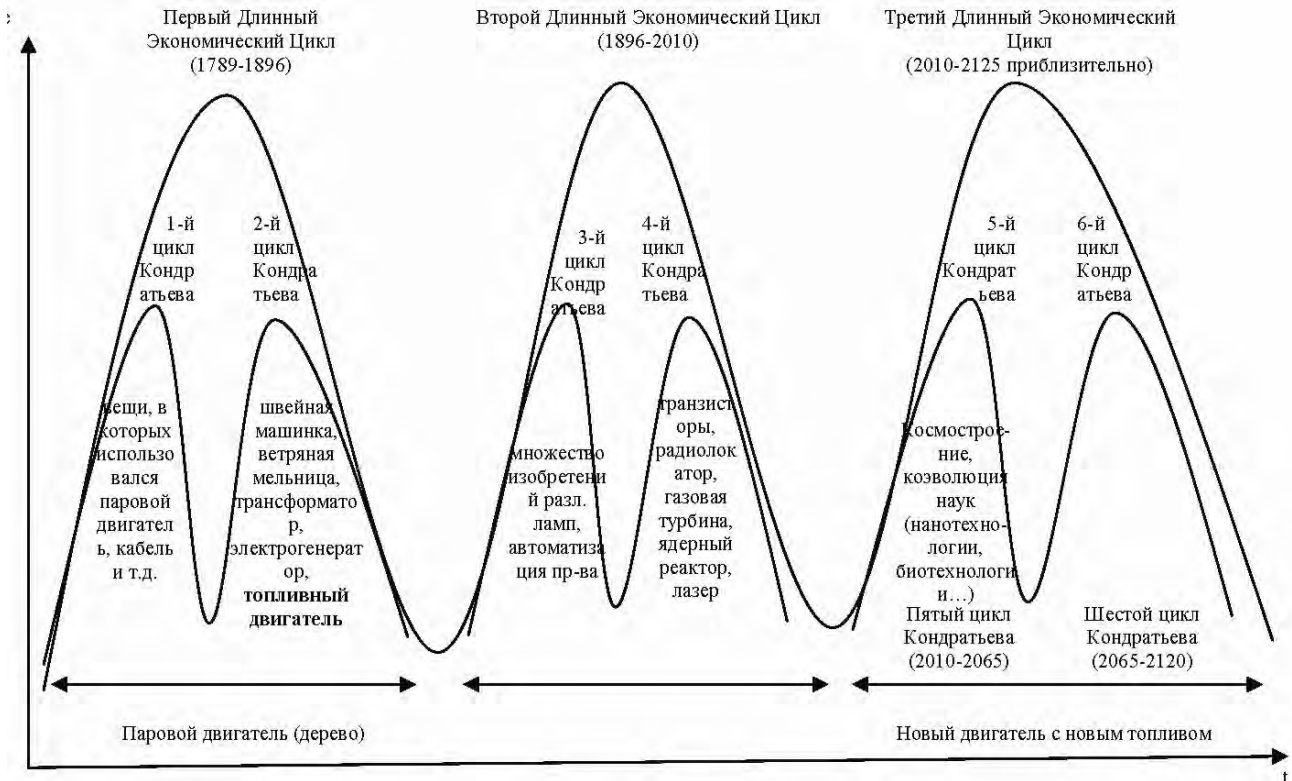


Рис. 3. Концептуальная схема Длинных Экономических Циклов

следующие за ним, – улучшающими или, иначе говоря, дополняющими инновациями. На наш взгляд, именно генеральная инновация является двигателем развития мирового сообщества как в техническом, так и в экономическом плане.

Генеральные инновации сменяют друг друга, образуя длинные столетние циклы. В 20-м веке массовое внедрение в общественную жизнь двигателя внутреннего сгорания «оттесняет» паровой двигатель. Как и в случае с паровым двигателем конца 18-го века,

двигатель внутреннего сгорания конца 19-го века начинает проникать в жизнь мирового общества.

Начавшись, длинные экономические циклы продолжают двигаться в своем эволюционном развитии. Их смена происходит тогда, когда капиталоотдача от инноваций предыдущего длинного экономического цикла начинает снижаться. Вместе с капиталоотдачей снижается и норма прибыли. Тогда мировое сообщество обращается к новейшим достижениям НТР. Они сопровождают

революционные технологические новации на понижающей волне и порождают начало следующего длинного экономического цикла.

Длинные экономические циклы, таким образом, включают в себя два цикла Кондратьева, первый из которых является главным в движении данных циклов, второй – дополнением к первому циклу Кондратьева. Первый цикл Кондратьева назовем Большим Инновационным Циклом (БИЦ, второй – Малым Инновационным Циклом (МИЦ), входящим в Длинный Экономический Цикл и прорывающим его.

На БИЦ приходится открытие и повсеместное применение генеральной инновации. БИЦ одновременно подготавливает плацдарм для полного внедрения технических средств и капитала в период МИЦ, то есть генеральная инновация получает интенсивное внедрение только в МИЦ.

Однако массовое применение генеральной инновации не может произойти сразу: необходимо время. По этому поводу интересен пример, который указывал в своей работе лауреат Нобелевской премии по экономике Солоу Р. (профессор Массачусетского технологического института). Он заметил, что после крупномасштабного производства и использования персональных компьютеров прошло около 20 лет, прежде чем это отразилось на темпах экономического развития. Поэтому он заключает: «Компьютеры можно видеть везде, но не в динамике производительности труда»¹.

На наш взгляд, признание существования ДЭЦ и учет закономерностей их возникновения и развития могут оказаться весьма полезным ориентиром в долгосрочном прогнозировании

развития национальных экономик отдельных государств, включая и Россию.

Следует, однако, заметить, что долгосрочный прогноз развития мировой экономики проводился в 1970-х гг. аналитическими центрами разных стран мира, однако ни один из них не смог сделать точный прогноз развития всемирного хозяйства до 2000 г. Академик Абалкин Л. по этому поводу замечает, что в мире еще не было ни одного ученого, который бы являлся экономическим Нострадамусом.

Иначе говоря, при долгосрочном анализе и прогнозировании динамики макроэкономических показателей (какой бы то ни было страны) представляется возможность выявить лишь общую экономическую конъюнктуру развития и при условии отсутствия мировых войн или иных каких-либо катаклизмов. Поэтому в прогнозировании развития длинных экономических циклов точно можно выделить и спрогнозировать лишь несколько важных моментов: 1) выделить повышающие и понижающие волны К-циклов и длинных экономических циклов; 2) выявить отдельные отрасли хозяйства, которые повлекут за собой научно-техническое развитие всего мирового сообщества; 3) определить характерные черты для каждого длинного экономического цикла.

В российской школе «циклизма» по поводу начала повышающей волны последнего цикла Кондратьева существуют определенные разногласия. На это указывает, в частности, Клинов В.Г., отмечая, что у разных ученых датировка начала повышающей волны К-цикла разнится: с начала 1990-х гг. по вторую половину первого десятилетия XX века.

По общепризнанным меркам Яковца Ю.В. и Абалкина Л.И. повышающая волна пятого цикла

¹ The Wall Street Journal. 2003. Nov. 7-9. P. A1.

Кондратьева началась в 1974 г. и закончится в 2015 г. Но если это так, то как можно объяснить современный финансовый кризис, разразившийся так неожиданно для многих аналитиков?

Клинов В.Г. же, чью точку зрения мы разделяем, считает, что повышающая волна следующего К-цикла началась с 2005-2010 гг. и закончится в 2025-2035 гг. Понижающая волна, по его мнению, закончится соответственно в 2045-2055 гг. Это дает основание предполагать, что временные рамки К-циклов Клинов В.Г. определял исходя не из случившегося мирового кризиса, а оперируя иными факторами и материалами.

Вместе с этим мы одновременно можем сделать достаточно важное утверждение, опровергающее положения российской школы «циклизма» о том, что циклы Кондратьева в стадии глобализации не уменьшаются, как это было принято раньше, а зависят от момента создания генеральной инновации и массового ее применения. Данное обстоятельство имеет важное значение при анализе прогноза как длинных экономических циклов, так и К-циклов, их применимости в российских обстоятельствах, так как представляется возможность посмотреть на развитие мировой экономики не только через призму статистического анализа, тренд которого нельзя спрогнозировать точно.

Исходя из вышесказанного и примеряя его на российскую действительность, мы заключаем, что мир ныне находится на пороге пятого К-цикла и третьего длинного экономического цикла.

Россия, в силу известных обстоятельств, не смогла активно участвовать в развитии четвертого цикла Кондратьева, поэтому развитие пятого К-цикла (или третьего длинного экономического цикла) она начнет с

отстающим технологическим укладом и ограничивающими ее базисными инновациями, необходимостью модернизации технологической базы национальной экономики.

С другой стороны, такое сильное устаревание материально-технического производства побуждает Россию идти на риски в направлении научно-технологического прорыва, что, возможно, позволит ей быстрее достичь научно-технического уровня вровень с западными странами.

На наш взгляд, первые два десятилетия 21-го века для развитых стран – это время наращивания своего научно-технического потенциала ввиду скорого приближения научно-технической революции (по нашей оценке – 2017-2020г.г.). Соответственно Россия в процессе неизбежной научно-технической революции должна будет принять участие в этом процессе, актуализируя развитие тех отраслей хозяйства, которые, согласно теории длинных экономических циклов, будут ориентированы на новую генеральную инновацию.

Мы определяем основные приоритетные отрасли новой научно-технической революции следующим образом: новые виды двигателя, массовое применение водородного топлива, развитие медицины, нано- и био- технологии. В итоге должны интенсивно развиваться различные инновации и появиться «новое поколение транспортных средств», работающих на новом виде топлива.

Приведем возможную модель включенности России в динамику развития длинных экономических циклов в мировом сообществе (см. рис. 4).

С 1970-х гг. Россия (в составе Советского Союза) проходила понижающую волну четвертого цикла Кондратьева, продолжающуюся до настоящего времени. Развал Советского

Союза только подтолкнул Россию в направлении экономического кризиса, от которого наша страна еще не оправилась.

Если на этом фоне сравнивать макроэкономические показатели развитых стран мира, то, как показал наш анализ, их тренд неукоснительно идет вниз или находится в состоянии стагнации, что может свидетельствовать о том, что понижающаяся волна четвертого цикла Кондратьева присуща всем странам мира.

Мы выяснили, что между длинными экономическими циклами на

рубеже 19-го и 20-го столетия, произошел кризис (1893г.), после которого началась повышательная волна третьего К-цикла, или второй длинный экономический цикл. Мы предполагаем, что при переходе одного столетнего экономического цикла в другой происходит незначительный мировой кризис. Говоря в целом, мировые кризисы обновляют мировую экономику, очищают ее от слабых экономических элементов. Поэтому и к современному кризису (2008-2009гг.) мы можем применить данное правило (см. рис. 4).



Рис. 4 Прогнозная модель развития экономики России

Если учесть развитие повышающих и понижающих рамок циклов Кондратьева, то мы сейчас находимся на понижательной волне четвертого К-

цикла. Мы провели анализ динамики мирового ВВП, который показал аналогичный результат (см. рис. 5).

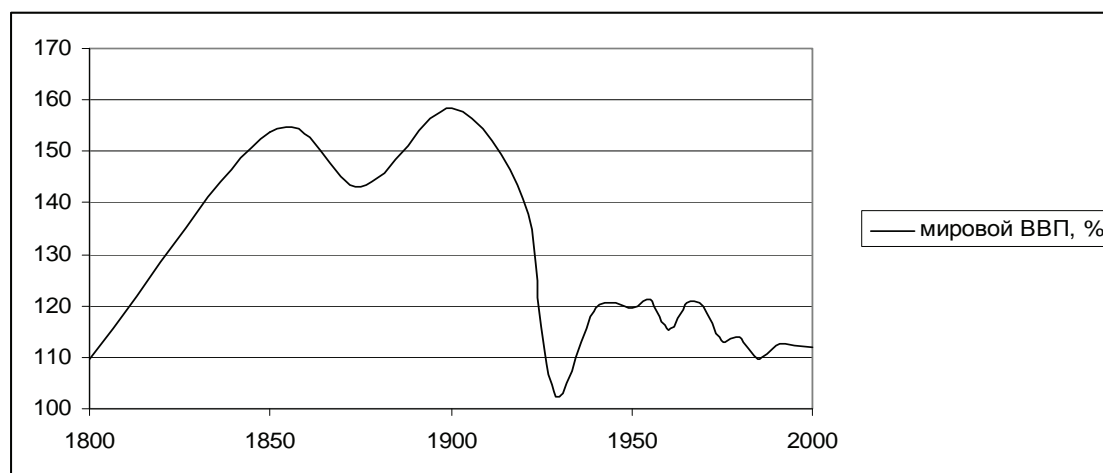


Рис. 5. Динамика мирового ВВП, %¹

¹(http://www.j-bradforddelong.net/TCEH/1998_Draft/World_GDP/Estimating_World_GDP.html // J. Bradford DeLong "Estimating World GDP, One Million B.C.")

На рис. 5 мы также наблюдаем спад в динамике мирового ВВП с 1970-х гг. Если учесть предыдущую динамику развития мировой экономики и периодические спады и подъемы экономических циклов, можно сказать, что после понижающей волны четвертого К-цикла начнется повышающая волна пятого К-цикла, характеризующаяся развитием новых инноваций.

Так как Россия является частью мирового сообщества, то при выходе из мирового кризиса и улучшении макроэкономической обстановки в мировом сообществе улучшится экономическая обстановка и в России. По нашему прогнозу, уже к концу 2010 г. макроэкономические показатели в России начнут повышаться, то есть начнется повышающая волна пятого К-цикла и третьего длинного экономического цикла. На данном этапе очень важно выделить основные приоритетные направления развития экономики России. От них будет зависеть судьба всей страны. Это подтверждается мировым развитием на протяжении всего XX-го века. Советская Россия в фазе развития БИЦ не упустила развития двигателя внутреннего сгорания и

электрификации в 1920-х гг., и ее развитие шло интенсивными шагами. Но пропустив на фазе МИЦ компьютеризацию в 1950-х – 1970-х гг., Россия существенно отстала в своем экономическом развитии от развитых стран.

Приблизительно с 2017г., как отмечалось, начнется новая научно-техническая революция. Итогом ее станет то, что весь накопившийся опыт в различных областях знаний человечество начнет применять в широких масштабах. В качестве подтверждения мы можем привести пример интенсивного развития биотехнологий, объемы которых за последние 6 лет, в частности, в США выросли в 20 раз.

России необходимо сосредоточиться на фундаментальных знаниях, где формируется принципиально новая идея продукта, а не заниматься совершенствованием каких-либо инновационных продуктов до окончательного соответствия нужным параметрам. Данные фундаментальные знания могут открыть новые инновационные технологии, которые и будут являться новой генеральной инновацией.

Мы не утверждаем, что НТР вызывается только одной инновацией: она складывается из совокупности различных инноваций, как это было в начале 20-го века (электрификация, двигатель внутреннего сгорания, становление телефонной и радиосвязи, производство стали, автомобильная и авиационная модернизация, повышение производительности труда в сельском хозяйстве и строительстве).

России, на наш взгляд, необходимо выбрать несколько отраслевых ниш экономического развития, как это было сделано в США: в 1980-е гг. 50% всех выданных патентов относилось к информационно-коммуникационным технологиям, 20% - к биотехнологиям, 10% - к созданию новых материалов и химических технологий. США еще 20 лет назад

выбрали для себя определенные направления развития и к настоящему времени успешно их реализовали.

Таким образом, для того чтобы третий длинный экономический цикл мог развиваться с активным участием России, необходим целый комплекс аналитических исследований приоритетных направлений развития экономики страны сообразно с общим вектором повышающей волны экономического цикла.

Библиографический список

1. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989.

Bibliographic list

1. Kondratiev N.D. Problems of economic dynamics. – M.: Economica, 1989.

О.Ю. Богданова

О СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ ТРУДОЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Рыночным преобразованиям свойственно появление новых социальных рисков. Развитие рыночных отношений, реформирование государственных структур обусловили объективную необходимость обеспечения социальной защиты для подавляющей части населения, в том числе усиления социально-экономической защищенности трудозанятых граждан.

Социальная защита трудозанятых граждан должна включать в себя не столько выплату денежных сумм и компенсаций, сколько создание правовых и экономических условий, которые стимулировали бы само стремление трудиться эффективно, обеспечивали бы социальные гарантии в области доходов населения, а также не допускали массовой безработицы.

Необходимо выработать инструменты, при помощи которых должна осуществляться социальная защищенность трудозанятого человека. Такими инструментами могут стать фонды финансовых ресурсов, обеспечивающие развитие и повышение человеческого потенциала.

Annotation

Occurrence of new social risks is peculiar to market transformations. Development of market relations, reforming of the state structures have caused objective necessity of maintenance of social protection for an overwhelming part of the population, including strengthening of social and economic security borrow citizens.

Social protection of borrowed citizens should include not so much payment of sums of money and indemnifications, how many creation of legal and economic conditions which would stimulate aspiration to work effectively, would provide social guarantees in the field of population incomes, and also did not suppose mass unemployment.

It is necessary to develop tools with which help social security borrowed the person should be carried out. The funds of financial resources providing development and increase of human potential can become such tools.

Ключевые слова

Социальная защита, социальная защищенность, социальные гарантии, финансовые инструменты.

Key words

Social protection, social security, social guarantee, financial tools.

В России в условиях рыночных преобразований появились новые социальные риски (опережение темпов роста стоимости жизни над темпами роста заработной платы, потеря рабочего места, утрата места жительства и др.), что существенным образом изменили структуру слоев населения. В результате социальных перемен появились «новые бедные», то есть индивидуумы, в том числе трудозанятые граждане, которые не в состоянии заработать достаточно, для того чтобы содержать семью. Таким образом, в категорию бедных начинают входить широкие слои населения, в том числе трудозанятое население, особенно работники бюджетной сферы и т.п.

При этом факторы, генерирующие экономическую бедность, таковы, что само по себе получение работы трудоактивным населением¹ не может служить источником благосостояния по

следующим причинам:

- нормативно установленные минимальные размеры оплаты труда не позволяют работникам получать достойное вознаграждение за труд;
- отсутствие рынка труда в депрессивных регионах (особенно в малых городах и поселках), где экономика определяется небольших кругом предприятий (а зачастую одним - градообразующим) стагнирующих отраслей промышленности.

Приведенные (ниже) данные свидетельствуют, что денежные доходы в среднем на душу населения и среднемесячная начисленная заработная плата одного работника сокращаются в связи с ухудшением финансового состояния экономики. Предприятия и организации вынуждены сокращать численность или штат работников, а в случае, если преодолеть кризис предприятиям не под силу, как правило, принимается решение об увольнении трудоспособного населения. поэтому в настоящее время в условиях финансового кризиса наблюдается высокий рост безработицы. Так самый низкий уровень безработицы, по методологии Международной организации труда, по данным обследования населения по проблемам занятости, отмечается в Центральном

¹ Как правило, к трудоактивным относят средний класс, состоящий не только из предпринимателей, но и интеллигенции, квалифицированных рабочих и служащих – которые являются основными потребителями внутреннего рынка, экономической и политической опорой стабильного государства (в развитых зарубежных странах данный класс составляет 60-80% населения)// Гончарова М.В. Экономическое содержание социальной поддержки населения как элемента социально ориентированной финансовой политики// Финансы и кредит 2006. № 13 (217) –С.66

федеральном округе, самый высокий - в Южном федеральном округе.

Актуальной проблемой в этих условиях является необходимость пересмотра укоренившихся представлений о социальной защите трудозанятого населения в России, что требует от государства принятия

адекватных мер обеспечения социальной защищенности.

Рассмотрение сущности социальной защиты позволяет представить ее в качестве целостного образования, состоящего из совокупных компонентов (частей), взаимодействующих и взаимосвязанных не только друг с другом, но и с внешней средой.

Таблица 1. Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения¹

(¹ Данные www.gks.ru // Предварительные данные за март 2009г.)

Показатели	Справочно			Март 2009г. (руб.)	В % к		I квартал 2009г. в % к I кварталу 2008г.
	март 2008г. в % к		I квартал 2008г. в % к I кварталу 2007г.		марту 2008г.	февралю 2009г.	
	марту 2007г.	февралю 2008г.					
Денежные доходы (в среднем на душу населения)	120,6	104,1	124,0	15280	113,3	102,6	111,2
Реальные располагаемые денежные доходы	105,1	101,9	108,0	х	99,9	100,1	97,7
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника:							
номинальная	127,9	105,4	128,0	17440	107,5	102,0	111,1
реальная	112,8	104,2	113,4	х	94,3	100,7	97,7

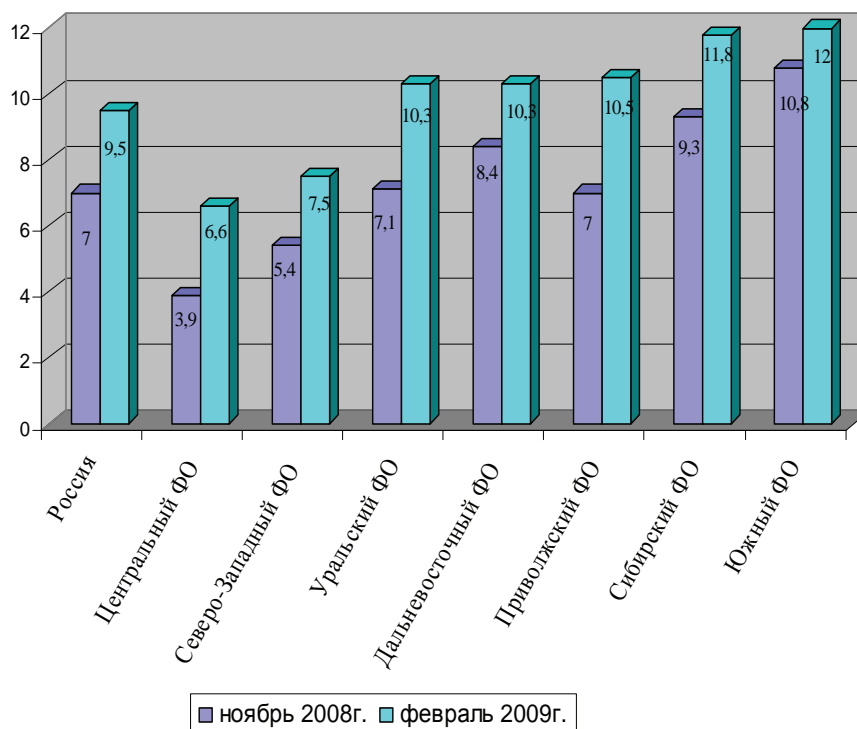


Рис.1. Уровень безработицы по федеральным округам Российской Федерации, в % от численности экономически активного населения¹

¹ По данным www.gks.ru :

Иными словами, речь идет о системе социальной защиты населения.

К важнейшим характеристикам категории «социальная защита» большинство исследователей относят: виды и организационно-правовые формы социальной защиты и категории граждан, которым оказывается социальная помощь или которые охватываются социальным страхованием.

Данный методический подход опирается на позиции Международной организации труда, в основе которых лежит институциональное строение национальных систем социальной защиты как комбинации различных институтов социального страхования и социальной помощи.

Методологически вопрос форм и механизмов социальной защиты достаточно детально разработан западными и отечественными учеными, согласно точке зрения которых,

существование различных форм социальной защиты обусловлено тем, что ни одна из них не может быть столь всеобъемлющей, чтобы гарантировать социальную защиту при наступлении страховых событий.

Субъектами социальной защиты являются: государство, профсоюзы, союзы и ассоциации предпринимателей, различные общества и объединения потребителей, а также отдельные личности, именуемые правозащитниками.

К объектам социальной защиты трудозанятого населения относятся отдельные профессиональные группы населения, например, социальная защита работников государственных (муниципальных) служащих, органов власти и управления, военнослужащих, работников образования, здравоохранения, культуры и т.д.

Совершенно очевидно, что жесткая конкуренция трудоспособного

населения, являющаяся следствием финансового кризиса, делает особенно важным наличие достаточного объема защиты от социальных рисков, в том числе безработицы, а также усиление функции социальной защиты как социальной инвестиции на благо экономической конкурентоспособности и социальной защищенности одновременно.

В этих условиях одним из насущных требований трудозанятых граждан становится требование не просто организации системы социальной защиты, но и обеспечение социальной защищенности. При этом представляется, что следует четко разграничивать понятия: «социальная защита» и «социальная защищенность» (рис.2.). (см. ниже).

Интересным и, на наш взгляд, правильным является данное

В.Д.Роиком определение «социальная защита охватывает комплекс отношений, сущностных связей и интересов работодателей и работников, общественных организаций и государства, связанных с минимизацией влияния факторов, снижающих качество жизни (в том числе трудовой)»(¹ Роик В.Д. Социальная защита: содержание понятия// Человек и труд. 2000. № 11. – С.42), который определяет ее как социально-экономическую категорию.

При этом социальная защита, с нашей точки зрения, должна предусматривать не столько выплату денежных сумм и компенсаций, сколько создание правовых и экономических условий, которые стимулировали бы само стремление человека трудиться эффективно, обеспечивая тем самым и свое благосостояние, и благосостояние всего общества.



Рис.2. Социальная защищенность в системе социальной защиты населения

Проведенное исследование свидетельствует, что в экономической литературе отсутствуют трактовки понятия «социальная защищенность», только Толковый словарь обществоведческих терминов дает

следующее определение этого понятия: «Социальная защищенность – степень защищенности людей в обществе от различных опасностей и несправедливостей (военная и экологическая угроза, различные формы

эксплуатации и угнетения, покушения на права и свободы граждан, болезни, голод, преступность, падение нравов, бескультурье и т. д.)»¹

В настоящее время мы не можем говорить о реально существующей социальной защищенности как всех слоев населения Российской Федерации, так и трудозанятого населения. Так, с переходом экономики России на рыночный механизм функционирования высвечивалась одна из самых острых жизненных проблем – отсутствие программы социальной защищенности, необходимость которой вытекает из общественной потребности наличия у государства системы законов, компенсирующих социальное несовершенство организации производства материальных благ и их распределения.

Трудозанятые граждане выполняют социально-ответственные функции, возложенные на них государством и обществом и, как и все люди, нуждаются в предметах потребления, услугах, жилье, необходимых им для качественного выполнения гражданского долга. Невозможность удовлетворить те или иные потребности сказывается на полноте выполняемых ими обязанностей.

Во многих зарубежных странах проблемы защищенности трудозанятых граждан решаются путем комплексного взаимодействия всех факторов, обеспечивающих нормальные условия для повседневной жизнедеятельности и качественного выполнения возложенных на них задач.

В настоящее время в Российской Федерации для трудозанятых граждан социально-экономические гарантии определены

пакетом законов, юридически обеспечивающих средний уровень удовлетворения их потребностей. Но их практическая реализация по некоторым направлениям затруднена, несмотря на то что приняты в законодательном плане соответствующие решения.

Дефиниция «социальная защищенность», по нашему мнению, отражает, во-первых, совокупность необходимых и достаточных социально-экономических и правовых гарантий, обеспечивающих каждому члену общества реализацию его важнейших социально-экономических прав и свобод, в том числе права на достойный уровень жизни, обуславливающий нормальное воспроизводство и развитие личности; во-вторых, обобщенную характеристику эффективности системы мер социальной защиты, результативности органов государственного управления по реализации социальной политики, действенности и реальной осуществимости соответствующих гарантий, закрепленных в Конституции Российской Федерации и других законодательных актах.

Однако социальная защищенность – понятие многоаспектное.

Например, социальная защищенность трудозанятого населения означает, что:

- защищается общественное положение и деловая репутация в процессе труда;

- имеются факторы риска (нарушения нормального общественного положения), от действия этих факторов и требуется защищенность;

- могут быть определены степени (уровни) защищенности;

- существуют формы защищенности, отражающие все вышеперечисленные моменты.

Следовательно, сущность социальной защищенности состоит в законодательном обеспечении экономических, политических,

¹ Толковый словарь обществоведческих терминов. Н.Е. Яценко. 1999г. www.slovarnik.ru/

социальных и иных прав, свобод и интересов граждан, что закреплено Конституцией Российской Федерации. Однако, как показывает мировая практика, в Конституции РФ права граждан только сформулированы. Их реализация – проблема, которая требует своего неукоснительного решения.

Резюмируя вышесказанное, автор дает следующее определение экономической категории «социальная защищенность»: система мер по организации социальной защиты, обеспечивающих гарантированный уровень основных важных условий жизнедеятельности как самого человека, так и воспроизводства его как общественного существа».

Вследствие финансового кризиса и спада производства значительные группы трудозанятого населения понесли материальные потери, что повлекло за собой недоверие к существующим методам социальной защиты.

Поэтому необходимо выработать инструменты, при помощи которых должна осуществляться социальная защищенность трудозанятого населения.

И, на наш взгляд, такими инструментами должны стать фонды финансовых ресурсов, которые обеспечивали бы развитие и повышение человеческого потенциала на уровне страны. Средства фондов могут направляться на опережающее профессиональное обучение работника в случае угрозы массового увольнения, на специальные мероприятия по самозанятости безработных граждан, на возмещение доходов или обеспечение прожиточного минимума для жертв несчастных случаев и лиц, потерявших трудоспособность.

В заключение следует отметить, что Российская Федерация приняла принципиальное решение о том, что даже в условиях нынешнего

глобального финансового кризиса все социальные обязательства, взятые в период до его начала будут исполняться в полном объеме, что должно обеспечить социальную защищенность как трудозанятого, так и всего населения в целом.

Библиографический список

1. Конституция РФ. ст.1. – М.: Проспект. 2005. – с. 3
2. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию в 2008 году// www.prezident.ru
3. Петросян Д. Проблема социальной справедливости в экономических отношениях// Человек и труд. 2005. № 9.-с.10-11
4. Роик В.Д. Социальная защита: содержание понятия// Человек и труд. 2000. № 11. –С.42
5. Рошина В. Социальная безопасность и социально защищенный человек// Управление риском. 2005. № 5. – С.14
6. Толковый словарь обществоведческих терминов. Н.Е. Яценко. 1999г. www.slovarnik.ru/
7. Шутяк Е.Н. Финансовое обеспечение социальной защиты населения в Российской Федерации. – Самара: Изд-во Самар.гос.эконом.акад. 2004.

Bibliographic list

1. Constitution РФ. ст.1. – TH.: the Prospectus. 2005. – p. 3
2. The Message of the President of the Russian Federation to Federal Meeting in 2008//www.prezident.ru
3. Petrosyan D. Problema of social justice in economic relations//the Person and work. 2005. № 9.-p.10-11
4. Roik V. D. Social protection: the concept maintenance//the Person and work. 2000. № 11.-p.42
5. Roschin V. Sotsialnaja safety and socially protected person//Management of risk. 2005. № 5. – p.14

6.The Explanatory dictionary common terms.N.E.Jatsenko.1999г.www.slovarnik.ru/

7.Shutjak E.N. Financial maintenance of social protection of the population in the Russian Federation. – Samara: Publishing house Samar.gos.ekonom.akad. 2004.

Е.В. Дудукалов

ПРИОРИТЕТЫ И ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрен современный этап становления информационного общества, характеризующийся чрезвычайной неопределенностью, обусловленной развитием глобального информационного обмена, а также тенденциями «новой экономики» и традиционными системными дефектами. Обозначены проблемы развития, требующие от государства взвешенной расстановки приоритетов и осознания центральной роли информационно-коммуникационных технологий как ключевого фактора позитивной социально-экономической динамики в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

Annotation

The article describes the modern information society, characterized by extreme uncertainty, arising from the development of global information exchange, trends of the «new economy» and traditional systemic defects. Identifies the difficulties of growth, requiring the State to prioritize and understand the central role of information and communication technologies as a key factor in positive social and economic dynamics under global financial and economic crisis.

Ключевые слова

Государственное регулирование и управление, информационно-коммуникационные технологии, информационное общество

Keywords

State regulation and management, information and communication technology, Information Society

Информационное общество является центральным понятием в условиях новой экономики. Переход к информационному обществу сопровождается изменением места и роли информации и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) как средства работы с информацией. ИКТ составляют основу повышения

эффективности информационных процессов в экономике и управлении, что многократно подтверждалось на практике. Однако говорить об окончательном формировании глобального информационного общества в его подлинном смысле пока преждевременно. Даже в наиболее экономически развитых странах еще не

до конца решены задачи электрификации и механизации труда, и уж, тем более, не осуществлен всеобщий переход к системе автоматических машин [3].

Вместе с тем нынешний уровень информационной интеграции уже создает беспрецедентную глобальную взаимозависимость, обуславливает наличие глобальной экономической системы – движущей силы и одновременно основного звена, формирующего современные мирохозяйственные процессы. Более того, становление информационного общества, наряду с бурным развитием ИКТ и других энергопотребителей, породило весьма специфические проблемы, среди которых особенно следует отметить влияние на экологическую обстановку, которое в перспективе окажет чрезмерный рост энерговооруженности. За последние 140 лет энергетический потенциал увеличился примерно в 1000 раз, а общее энерговыделение приближается к пределу, за которым его дальнейшее увеличение начнет приводить к возрастанию средней температуры на поверхности планеты [1].

В условиях постоянного роста производительных сил объемы антропогенной нагрузки на окружающую среду в целом растут опережающими темпами. Иными словами, экономические законы на какой-то период времени «взяли верх» над биологическими законами, а поиск экономического баланса пошел вразрез с балансом в природе.

Изменения затрагивают не только природу, но и самого человека. В условиях информационного общества с ростом объемов информационных потоков человек все в большей степени испытывает недостаток достоверных знаний. Под действием внешнего информационного давления хозяйствующий субъект стремится к

балансу с окружающей информационной средой. Но попытки эти с ростом объемов информации не могут быть успешны без использования ИКТ, что обусловлено ограниченностью физических возможностей прямых социальных контактов и межличностного информационного обмена.

Таким образом, формируются потребности общества в развитии глобального информационного пространства и технологий, их эффективном использовании, то есть информационные потребности общества. Пока растет темп производства новой информации, будут востребованы все более эффективные средства ИКТ. Так как информационная экономика XXI в. – это экономика, в которой большая часть валового внутреннего продукта (половиной занятых) обеспечивается деятельностью по производству, обработке, хранению и распространению информации и знаний, то ее связь с уровнем развития ИКТ представляется очевидной.

Следует отметить, что приведенное определение является не единственным, и его в равной степени можно считать и одним из признаков информационного общества. Кроме того, ВВП в новых условиях весьма ограниченно учитывает факторы, обеспечивающие рост информационной экономики. Это касается и ряда других статистических показателей.

Такое противоречие связано в известной степени с тем, что теория в этой области значительно опережает практику, а использование термина «информационная экономика» в современных условиях выполняет, прежде всего, прогностическую функцию. Так, например, еще в 1999 г. в Институте прогрессивной политики (Progressive Policy Institute) начали разработку прототипа «индекса глобальной информационной

экономики» для отдельных штатов на территории США. Но на практике (спустя десять лет) подсчеты по этому индексу так и не могут быть обеспечены полной и достоверной исходной информацией.

Примером российских «двойных стандартов» в представлении статистических данных служат результаты выборочного исследования организационных и технологических инноваций на промышленных предприятиях, которое показало, что 70% всех исследованных предприятий осваивают как производство новых товаров, так и внедрение новых технологий. В то время как совершенно иные данные о распространении инноваций на российских предприятиях дает государственная статистика, которая показывает отсутствие сколько-нибудь заметной доли в объеме производства принципиально новой или усовершенствованной продукции [4].

Этот вопрос чрезвычайно актуален, ведь информационная экономика как направление экономической науки изучает также и влияние информации на экономические решения. Особая природа информации усложняет многие стандартные экономические теории: информация легко распространяется, но трудно контролируется; ее легко создать, но трудно установить ее достоверность. Однако информация – капитал. И хотя в классической экономической науке признаются лишь вещественные формы капитала, между ней и новейшими учениями есть определенная взаимосвязь: к любому капиталу необходимо приложить труд, чтобы создать доход.

Понятие труда в информационной экономике не следует ограничивать совокупностью применяемых физических усилий и профессиональных навыков индивида. В ней труд определяется как категория,

основанная на индивидуальных знаниях и способностях личности. Таким образом, и рынок труда переходит от количественных показателей использования работников к понятию качества в рамках занятости в отдельных производственных сферах. А поскольку это происходит на фоне уменьшения доли физической составляющей и увеличения доли интеллектуальной во всех происходящих процессах, изменяется отношение и к образовательному процессу (подготовке и переподготовке кадров, повышению их квалификации и самообразованию). Свою специфику налагают и новые сетевые механизмы развития экономики.

Нарастающая зависимость человечества от субъективных факторов международного экономико-политического взаимодействия в условиях расширения информационных потоков вызывает не меньшую озабоченность экспертов, учитывающих опыт нынешнего мирового финансово-экономического кризиса, который показывает: новые экономические правила и закономерности допускают значительно большее число исключений, чем законы периода индустриализации. Мировой кризис, проявившийся в 2008 г., сказался на всех сферах деятельности цивилизованного человечества, и сегодня можно утверждать с уверенностью, что международные финансовые и координационные структуры оказались не готовы к выполнению своей основной задачи – обеспечению глобальной экономической безопасности.

Основной тенденцией последних лет в области планирования и прогнозирования развития на всех уровнях (от международной деятельности государства до деятельности индивидуального предпринимателя) стало допущение об

устойчивости глобальных экономических, политических, правовых институтов. В России ситуация усугублялась еще и ранее обозначенным несовершенством системы статистического наблюдения и огромной информационной асимметрией, обусловленной проблемами государственного регулирования ИКТ. В то время как основное наблюдение, подтвержденное многовековым опытом активной деятельности человека, в том числе в сфере экономики – наличие циклического эффекта, оставалось без внимания. Таким образом, аномально высокие цены на нефть, увеличение объемов инвестиций, развитие кредитования и ряд других факторов создали опасную иллюзию устойчивости долгосрочного тренда роста.

Многие зарубежные аналитики считают, что Россия находится в более выгодном положении по отношению к мировому сообществу, поскольку оценивают наши возможности с позиции текущей вовлеченности в мирохозяйственные процессы. Однако нынешний кризис является и индикатором состояния национальных систем, отраслей. В этих условиях уже выявились серьезные проблемы в банковской сфере, обусловленные отрицательным балансом в структуре кредитов и депозитов. Дальнейшее развитие кредитования, необходимое для поддержки экономики в условиях снижения накоплений и недостаточного доверия к национальной валюте, приведет к увеличению и без того значительного «депозитного голода».

Вместе с тем сдерживание объемов кредитования для бизнеса приведет к спаду производства, а падение объемов потребительского кредитования (в условиях перехода от накопительной системы потребления к кредитной), в свою очередь, также

пагубно отразится как на спросе, так и на предложении.

В свете кризисных явлений интерес к отрасли информационно-коммуникационных технологий только возрастает. Данная отрасль требует повышенного внимания по целому ряду причин. Во-первых, развитие ИКТ – база международной интеграции, показатель, формирующий значение индекса глобализации. Во-вторых, действует «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации», утвержденная Президентом РФ 07.02.2008 г., целевые показатели реализации которой устанавливались в «докризисный» период. В-третьих, российские игроки рынка ИКТ в преддверии кризиса получили реальные возможности по продвижению собственных товаров и услуг на мировые рынки и обеспечению импортозамещения внутри государства.

Развитие названных направлений в среднесрочной перспективе должно было вывести Россию в число мировых лидеров и отнюдь не только по показателям чисто технического плана, но и по уровню развития экономики.

Следует отметить, что состояние дел отрасли ИКТ в России складывается сегодня относительно благополучно. Это можно объяснить сразу несколькими факторами, среди которых особенно следует отметить следующий: рынок ИКТ, как достаточно молодой, имеет огромный потенциал развития. Кроме того, ИКТ неразрывно связаны с уровнем производительности труда, а следовательно, с конкурентными преимуществами для производителей товаров и услуг в условиях выхода из кризиса. С другой стороны, постоянные потребители ИКТ практически не способны отказаться от их применения или сопровождения со стороны разработчиков, не говоря об организациях-пользователях услуг в области ИТ-аутсорсинга.

Хотя за первый квартал 2009 г. российский рынок ИКТ в среднем снизился на 30%, произошло это главным образом за счет корпоративных клиентов. Так, к концу 2008 г. динамика сегмента аппаратного обеспечения показала тенденцию перехода на активное использование портативных решений. Продажа ноутбуков в розничной сети по итогам 2008 г. в США превысила 50%. На фоне общего роста цен на настольные персональные компьютеры и их комплектующие в России сложилась сходная ситуация, а продажи в розничной сети по итогам года заметно превысили ожидание, несмотря на кризисные явления.

Корпоративные клиенты, напротив, существенно снизили затраты на ИКТ в условиях кризиса. Многие проекты автоматизации и информатизации составлялись, исходя из перспектив роста цен на нефть и общую макроэкономическую стабильность. При этом затраты на ИКТ были для них не столько «жизненной необходимостью», сколько «модной тенденцией». В действительности степень проникновения ИКТ в корпоративный сектор можно оценить как удовлетворительную: существует возможность отложить плановые мероприятия по обновлению парка техники, а перейти, например, на ремонт или покомпонентное комплектование. Речь не идет о возврате к «ручному труду», и, хотя затраты на ИКТ являются определяющим показателем для рынка, это отнюдь не главный показатель для информационного общества в целом.

Тот факт, что российский ИКТ-рынок отличается от мирового, отражает благоприятную перспективу, что, впрочем, не дает права государству оставить без внимания данное стратегически важное направление в условиях кризиса, когда даже крупные

корпорации с мировым именем несут убытки.

На долгосрочную перспективу обозначены следующие приоритеты государственной политики РФ, реализация которых невозможна без адекватного развития информационно-коммуникационных технологий:

- создание и развитие информационного общества;
- повышение качества жизни граждан;
- развитие экономической, социально-политической, культурной сфер жизни общества;
- совершенствование системы государственного управления;
- обеспечение

конкурентоспособности продукции и услуг в сфере информационных и телекоммуникационных технологий.

В частности, предполагается сохранение темпов роста рынка информационно-коммуникационных технологий, превышающих среднегодовые показатели роста экономики в 2-3 раза. Однако системной государственной поддержки отрасли не отмечалось и в «предкризисные» годы. Проекты создания отраслевых банков, предоставления возможности перекредитования развивающимся фирмам, продвижения отечественных ИКТ на мировой рынок, формирования венчурных фондов не нашли должной поддержки со стороны государства.

По нашему мнению, нынешний кризис может оказаться тем переломным моментом, который будет способствовать укреплению отечественной отрасли ИКТ. Но государству в этом случае недостаточно ограничиться лишь выполнением ранее взятых на себя обязательств. Современные мирохозяйственные процессы ставят перед Россией новые задачи. По словам Президента Д. Медведева, «наша важнейшая задача –

инновационное развитие экономики. В нынешних международных условиях модернизация страны является и первейшей нашей целью, без этого просто невозможно создать сильную, влиятельную Россию» [5]. В свою очередь, цель любого инновационного процесса – повышение конкурентоспособности в широком смысле, что и является приоритетом для государственных и частных структур, на достижение которого направляются все усилия.

Необходимо пересматривать способы государственного управления нововведениями, поскольку механизмы инновационного проектирования в России не претерпевают существенных изменений, несмотря на рост сложности проектируемых систем. Спад 90-х гг. прошлого века сформировал специфику отечественных потребительских рынков. До настоящего времени большая часть производственных инноваций относится к категории так называемых «ассортиментных», то есть была связана с расширением ассортимента товаров и услуг, а не с качеством их потребительских и иных характеристик. Наблюдаемый с 1998 г. промышленный рост в наукоемком секторе, по существу, является «ростом без модернизации», который не приводит к комплексному развитию предприятий [4]. И хотя основа конкурентоспособности закладывается на этапе концептуального проектирования, разработчики продолжают двигаться по пути создания аналогов, снижая риски, в то время как обеспечения приращения технико-экономического уровня на стадиях производства и использования добиться практически невозможно [2].

Среди стран со сходными социально-экономическими показателями Россия выделяется достаточно развитым научным производством. Но для проведения

комплексных сопоставлений с развитыми странами нашего потенциала уже явно недостаточно. Это касается в значительной степени и отрасли ИКТ. Таким образом, массовой модернизации производства должна предшествовать модернизация науки и образования, поскольку необходимо иметь подготовленные научные кадры, способные мыслить инновационно, прогрессивно, и грамотных специалистов во всех областях, способных реализовывать, воплощать данные идеи. Обе эти задачи решает система образования, кроме того, на базе ведущих вузов функционируют научные школы, которые невозможно отделить от основной деятельности вуза как образовательного учреждения.

Роль национальной системы образования как базового элемента в структуре воспроизводства человеческого капитала невозможно переоценить. Можно утверждать, что система образования играет ключевую роль в развитии информационного общества посредством влияния на развитие личности. Система образования не менее важна и для реализации социально-экономической политики государства, поскольку определение приоритетности отдельных отраслей экономики, сфер производства и иные преобразования невозможны без предварительной подготовки населения к указанным изменениям.

Современное глобальное информационное общество развивается в условиях мирового финансового кризиса. В этой связи особенно остро стоит вопрос об эффективности использования различных ресурсов. Человеческие ресурсы, обладающие уникальным качеством – способностью влиять на эффективность использования всех остальных видов ресурсов, в очередной раз подтверждают свое первоочередное значение и высочайшую ценность для

поступательного развития цивилизации. Таким образом, создание адекватной инфраструктуры развития человеческого капитала представляется первоочередной задачей, стоящей перед государством как на пути повышения проникновения и эффективности использования новейших ИКТ, так и при развитии инноваций в высокотехнологичных отраслях.

По нашему мнению, решение обозначенных задач должно стать приоритетом для государственной поддержки в рамках антикризисных программ, поскольку является базой, которая обеспечит превращение информационно-коммуникационных технологий в одну из ведущих отраслей экономики (с долей в валовом внутреннем продукте более 10%), развитие экспорта информационных технологий до объемов, превышающих объем импорта этих технологий и существенно повысить потенциальную выполняемость Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.

Библиографический список

1. Лисичкин В. Формирование информационного общества: Проблемы и перспективы: Монография / В. Лисичкин, М. Вирин. – М.: ИСПИ РАН, 2008.
2. Чувин В. Создание конкурентоспособной продукции: Концептуальный аспект / В. Чувин. – М.: Книжный дом «Либроком», 2009.
3. Грандберг З. Неоиндустриальная парадигма и закон вертикальной

интеграции / З. Грандберг // Экономист. – 2009. - N 1.

4. Карачаровский В. Противоречия промышленного роста / В. Карачаровский // Экономист. – 2005. - N 11.

5. Выступление на встрече с представителями общественных организаций 19 сентября 2008 года. [Электронный ресурс] : Сайта Президента Российской Федерации – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/appears/2008/09/19/1615_type63374type63376type82634_206639.shtml. – 02.02.2009.

Bibliographic list

1. Lisichkin V. Shaping the Information Society: Problems and Prospects: A monograph / V. Lisichkin, M. Virin. - Moscow: ISPI RAN, 2008.
2. Chuvin V. Establishment of competitive products: conceptual aspects / V. Chuvin. - Moscow: Book house «Librokom», 2009.
3. Grandberg Z. Neoindustrial paradigm and the rule of vertical integration / Z. Grandberg // The Economist. - 2009. Vol. 11.
4. Karacharovsky V. Contradictions industrial growth / V. Karacharovsky // The Economist. - 2005. Vol. 11.
5. Speech at a meeting with representatives of public organizations, September 19, 2008. [Electronic resource] : President of the Russian Federation - Electronic Data - URL: http://www.kremlin.ru/appears/2008/09/19/1615_type63374type63376type82634_206639.shtml. – 02.02.2009.

О РЕГУЛИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Аннотация

В настоящей статье раскрывается суть правового понятия государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), а именно предмета и методов правового регулирования, определяются принципы правоотношений ГЧП, легальное закрепление которых в правовой доктрине позволит отграничить смежные правовые институты взаимодействия государства и юридических и физических лиц, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей.

Annotation

In the present article the essence of legal concept of public-private partnership (herein after - PPP), namely a subject and methods of legal regulation, principles of legal relationship in PPP sphere, legal stipulation of which in the legal doctrine will allow to distinguish the related legal institutes of cooperation of the state and the legal entities and physical persons registered as individual businessmen are defined.

Ключевые слова

Партнерство, государственно-частное партнерство, частно-государственное партнерство, взаимодействие, сотрудничество, государство и бизнес, государство и «частный» капитал, капитализация, инвестиции.

Key words

Partnership, public-private partnership, private-public partnership, interaction, cooperation, state and business, state and private capital, capitalization, investment.

В нормативных правовых актах всех уровней органов государственной власти Российской Федерации можно встретить соседствующие друг с другом понятия – государственно-частное партнерство, частно-государственное партнерство, партнерство государства с бизнес-сообществом. При этом в одном и том же документе попеременно может использоваться то одно, то другое словосочетание. Характерно: данные понятия не имеют определения, детализации или конкретизации, являются неюридическими. В то же время, например, в актах Правительства Российской Федерации утверждается: принципы и механизм государственно-частного партнерства есть, то их

необходимо сформировать и совершенствовать¹.

Существует мнение о необходимости принятия отдельного Федерального закона «О государственно-частном партнерстве» в целях установления данным нормативным правовым актом норм, раскрывающих понятие, методы регулирования, функции, цели, задачи государственно-частного партнерства (далее – «ГЧП»), границы компетенции участников ГЧП, правовые формы организации ГЧП и другие основы, на

¹ Информационно-аналитический обзор «О законодательном обеспечении государственно-частного партнерства в России и за рубежом». Государственная Дума Федерального Собрания РФ. 2008.

которых в дальнейшем федерация, субъекты федерации, муниципалитеты смогут разработать и принять собственные правовые документы, которые, в свою очередь, будут являться правовой базой сотрудничества государства на разных уровнях с заинтересованными лицами. Более того, некоторые субъекты Российской Федерации уже приняли свои законы о государственно-частном партнерстве: Томская область – Закон области № 244-ОЗ «Об основах государственно-частного партнерства в Томской области» от 16 октября 2006г.; Санкт-Петербург – Закон г. Санкт-Петербурга № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» от 25 декабря 2006г.; Саратовская область – Закон области № 166-ЗСС «О режиме наибольшего благоприятствования для инвесторов в Саратовской области» от 28 июня 2007г.

В настоящей статье автор предлагает варианты правового понятия государственно-частного партнерства, а именно: предмета и методов правового регулирования, определение принципов правоотношений ГЧП, легальное закрепление которых в правовой доктрине позволит отграничить смежные правовые институты взаимодействия государства и юридических и физических лиц, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей. Вследствие отсутствия большого опыта и глубокой доктринальной разработки настоящей темы нами будут использоваться иностранные термины, наиболее полно и четко отражающие правовую специфику понятия ГЧП с особенностями российской правовой системы и социокультурными различиями.

Для достижения целей настоящей статьи была проанализирована современная

литература, посвященная государственно-частному партнерству. При всем разнообразии взглядов на данные отношения государства и юридических лиц, заинтересованных в извлечении прибыли от сотрудничества с государством в проводимых совместных проектах, автор еще раз убедился в отсутствии именно правового взгляда, общего понятия, закрепленного в актах применения права, на основании которых и должны действовать стороны ГЧП.

Термин «Государственно-частное партнерство» является буквальным переводом термина «Public - Private Partnership» (PPP). В большинстве зарубежных стран термин «public - private partnership» употребляется практически для любых форм сотрудничества государства и иных хозяйствующих субъектов. Почему именно государственно-частное партнерство, а не частно-государственное? Некоторые авторы приводят аргументы, что это идентичные понятия возможные к применению. С другой стороны, терминология не зря вырабатывает специальные подходы к построению понятий и определений, раскрывающих их смысл. В данном случае, на наш взгляд, постановка составляющей «государственно» на первое место в словосочетании «ГЧП» характеризует данные правоотношения не с точки зрения превалирующего императивного метода регулирования отношений, а указание на государство как инициатора правоотношений. Существуют формы, в которых частный интерес способствует возникновению и дальнейшему развитию правоотношений с государством в области ГЧП, но, на наш взгляд, любые правоотношения непосредственно существуют и отчасти зависят именно от задач партнерства, а именно реализации функций

государства по достижению в целом полезных для общества целей.

Что же касается «партнерства», то данное слово имеет как минимум два основных значения:

1. Как производное от термина «партнер» (ПАРТНЁР, фр. *Partenaire* – соучастник; лицо, выступающее совместно с другим; вообще компаньон, товарищ в каком-н. деле (разг.))¹; оно предполагает взаимную связь, сотрудничество, совместную работу субъектов отношений, направленных на выполнение какой-либо задачи.

2. ПАРТНЕРСТВО (англ. *partnership*) — вид торговых товариществ, известных странам англо-американской правовой системы. Существуют следующие разновидности партнерства: партнерство с ограниченной ответственностью (*partnership limited*) — аналог товарищества с ограниченной ответственностью в континентальной системе права; партнерство (*partnership*) — аналог полного товарищества. Кроме того, партнерство отождествляется с простым товариществом (договор о совместной деятельности и др.). Характерными признаками партнерства являются: объединение лиц, а не капиталов, предполагающее участие членов партнерства в его работе; партнерство основано на договоре, а не на уставе.

Исходя из вышеприведенных определений, можно сделать вывод, что, рассматривая отношения двух и более субъектов как «партнерские», необходимо чтобы участники отношений общались, то есть по своей воле устанавливали контакты друг с другом, порождаемые совместной деятельностью и включающие в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией),

интеракцию (обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера). Именно взаимное волеизъявление является связующим звеном между началом отношений партнеров и дальнейшей реализацией поставленных данными партнерами задач.

В то же время есть исключение, и мы увидим это далее на примере государственной корпорации, когда иногда достаточно волевого акта только одной стороны. В данном случае превалирует не частный, а общественный интерес, достижение общепользуемой цели, эффективной реализации какой-либо функции государства. Как известно, именно государство является проводником и исполняющим механизмом возникающих перед обществом задач и реализуемых в интересах социума.

В России в нормативных правовых актах словосочетание «государственно-частное партнерство» впервые было использовано в Приказе Министерства науки и технологий Российской Федерации от 4 февраля 2000 г. N 25 «О Концепции государственной политики Российской Федерации в области международного научно – технического сотрудничества»: «Необходимо совершенствовать еще недостаточно разработанные в России правовые, организационные и финансовые механизмы функционирования государственно - частных партнерств в сфере науки и технологий, технологических альянсов, консорциумов и пр.»². С тех пор данное словесное образование все чаще используется для обозначения крупных экономических проектов государства и заинтересованных хозяйствующих субъектов, для создания единой системы функционирования

¹ Толковый словарь русского языка Д.Н. Ушакова // Издательство АСТ. - М., 2007.

² Информация правовой базы Консультант Плюс.

сложившихся и появляющихся правовых институтов.

В 2003 году профессором В.Г. Варнавским в одной из аналитических работ было сформулировано экономическое определение ГЧП: «Государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг»¹.

С нашей точки зрения, оно наилучшим образом отражает практическую составляющую взаимодействия государственного и частного секторов экономики по реализации совместных проектов, однако оно явно недостаточно для включения в состав теоретической основы построения правовых норм. А, как известно, нет практики без теории.

В правовом плане государственно-частное партнерство необходимо рассматривать в широком и в узком смысле.

В широком смысле ГЧП – это система правовых норм, образующая самостоятельный межотраслевой правовой институт, регулирующий общественные отношения, связанные с взаимодействием государства (федерации) в лице уполномоченных федеральных органов и/или субъектов федерации в лице уполномоченных органов субъектов федерации и/или муниципальных образований в лице уполномоченных органов местного самоуправления с юридическими лицами (в том числе индивидуальными предпринимателями), зарегистрированными

ыми в установленном законом порядке, и физическими лицами в целях достижения общественно важных и полезных целей и задач и поддержки реализации функций государства.

Данная система является совокупностью норм как публичного, так и частного права, а также объединяет не только материальные, но и процессуальные нормы права. Поэтому, с нашей точки зрения, в определении «ГЧП» четко подчеркивается, что это межотраслевой правовой институт, нормы регулирования которого основываются на нормах конституционного, гражданского, административного, гражданского процессуального и арбитражного процессуального права, а именно: правовых основ, указанных в ст. 8 Главы 1, ст.ст. 71-73 Главы 3 Конституции РФ, Главах 4 и 5 Части 1 Гражданского кодекса Российской Федерации, указах президента, постановлениях Правительства России. Ранее приведенный перечень нормативных правовых документов, содержащих нормы, которые можно отнести к сфере регулирования отношений ГЧП, далеко не полный.

Как система, объединяющая различные правовые формы сотрудничества участников проектов ГЧП, данный институт понимается в узком смысле. К данной системе сотрудничества относятся: концессионные соглашения, государственные корпорации, фонды для реализации инвестиционных проектов, федеральные целевые программы, договоры о выполнении научно-исследовательских, а также опытно-конструкторских работ, договоры доверительного управления имуществом, создание совместно финансируемых предприятий. Каждая из перечисленных правовых форм в настоящее время достаточно широко используется в России, в особенности что касается договоров на выполнение

¹ В.Г. Варнавский. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора // Московский общественный научный фонд, Институт мировой экономики и международных отношений Российской академии наук. - Москва, 2003. Стр. 19;

научно-исследовательских, а также опытно-конструкторских работ. Наряду с указанными формами, в зарубежной литературе выделяются проекты делегированного управления («delegated management projects»), проекты финансовой инициативы частных инвесторов («private finance initiative»), Greenfield-проекты, концессионные формы BOT (build, operate, transfer – построй, управляй, передай) и ROT (rehabilitate, own, transfer – восстанови, владей, передай), анализу которых будет посвящена отдельная статья.

В Российской Федерации организация экономического партнерства органов власти с товаропроизводителями, банками в целях активизации товарного производства была одной из основных целей и задач создания финансово – промышленных групп (ФПГ)¹.

Невозможно упустить из виду и такую форму государственно-частного партнерства как «сорегулирование (бизнеса и власти)»², то есть совместное регулирование тех или иных общественных отношений между государством и представителями определенных сфер бизнеса, что обусловлено острой необходимостью вовлечения общественных слоев населения в развитие демократических основ в России. Примером сорегулирования является передача некоторых государственных функций на аутсорсинг. В соответствии с Концепцией административной реформы в Российской Федерации, утвержденной распоряжением

¹ Федеральный закон от 30.11.1995 № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» (Собрание законодательства РФ, 1995, № 49, ст. 4697) утратил силу в связи с принятием Федерального закона от 22.06.2007 № 115-ФЗ «О признании утратившего силу Федерального закона «О финансово-промышленных группах».

² Подробнее см. Принципы и процедуры оценки целесообразности мер государственного регулирования. М.: Теис, 2002.

Правительства Российской Федерации от 25.10.2005г. № 1789-р «О концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006-2010 годах», «аутсорсинг – это механизм выведения определенных видов деятельности за рамки полномочий органов исполнительной власти путем заключения контрактов с внешними исполнителями на конкурсной основе»³. Там же отмечается, что мировой опыт свидетельствует о том, что аутсорсинг позволяет повысить эффективность осуществления административно-управленческих процессов, более эффективно контролировать издержки деятельности, фокусировать внимание органов исполнительной власти на основной деятельности, повысить качество услуг, обеспечить доступность новых технологий, сократить капитальные затраты и пр.⁴

Установив предмет правового регулирования, определимся с дополнительным, не менее важным основанием отнесения ГЧП в отдельный правовой институт – методом регулирования правоотношений в сфере ГЧП.

Метод – это совокупность приемов и способов регламентирования общественных отношений, воздействия на поведение его участников. В нашем определении главным методом является взаимодействие.

Словарь «Социальная психология» раскрывает данный термин следующим образом: **«Взаимодействие** – процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга,

³ Собрание законодательства РФ, 2005, № 46, ст. 4720.

⁴ Информационно-аналитический обзор «О законодательном обеспечении государственно-частного партнерства в России и за рубежом». Государственная Дума Федерального Собрания РФ. 2008.

порождающий их взаимную обусловленность и связь»¹.

Современный экономический словарь определяет «взаимодействие» как «участие в общей работе, деятельности, сотрудничество, совместное осуществление операций, сделок»².

Из обоих определений следует, что стороны правоотношений являются равноправными субъектами (иначе как могло существовать «сотрудничество, совместное осуществление операций»), что характерно для *диспозитивного метода*. Для возникновения отношений между сторонами не нужно принятия нормативного правового акта: правоотношения возникают из заключенного на взаимосогласованных, разработанных и утвержденных каждой из сторон условиях, нашедших отражение в договоре. В то же время настоящий договор должен обязательно подчиняться установленным государством нормам права, не противоречить и не изменять последних. Исключением является ситуация, когда возможно неприменение норм, противоречащих нормам, установленным международными договорами, участником которых является Российская Федерация.

Наряду с диспозитивным методом присутствует и *императивный метод*. Императивный метод описывается созданием правоотношений, когда его участники находятся в отношениях власти и подчинения. Эти нормы воздействуют на общественную жизнь путем установления властных предписаний, предъявляемых к участникам

отношений, категорических требований следовать особым вариантам поведения.

Примером императивного метода является государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», созданная Федеральным законом № 82-ФЗ «О Банке развития» от 17 «мая» 2007г. Настоящий федеральный закон устанавливает правовое положение, принципы организации, цели создания и деятельности, порядок реорганизации и ликвидации Внешэкономбанка.

В сфере ГЧП одной из функций, осуществляемых Внешэкономбанком, указанной в абзаце 11 пункта 3 статьи 3 Федерального закона, является участие в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации, в реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства, а также проектов по созданию объектов инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования особых экономических зон³.

Наряду с указанными методами, в правоотношениях в сфере ГЧП может использоваться поощрительный, рекомендательный, метод гарантий и др.

Определив предмет и метод правового регулирования отношений участников ГЧП, обратим наше внимание на принципы, на основе которых собственно возникают, изменяются, прекращаются правоотношения в рассматриваемой сфере.

В доктрине существует разделение принципов на общеправовые, межотраслевые и отраслевые. Для определения принципов построения системы отношений ГЧП нам необходимо

¹ Социальная психология. Словарь. Карпенко Л.А. // ПЕР СЭ, 2005.

² Современный экономический словарь. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. // ИНФРА-М. – М., 2001.

³ Собрание законодательства РФ, 2007. № 22, ст. 2562.

обратить внимание на общеправовые принципы, являющиеся исходными положениями для построения любых правовых институтов российской правовой системы.

Профессор А.С. Пиголкин в одном из своих трудов выделяет следующую систему общеправовых принципов:

Во-первых, это широкие социальные эτικο-правовые начала правового регулирования: демократизм, установление, обеспечение и охрана личности, гуманизм, справедливость, законность, равноправие, обеспечение верховенства, ведущей роли закона среди всех источников права.

Во-вторых, это сформулированные еще римскими юристами принципы, отражающие специфические черты права как социального регулятора отношений, например, недопустимость ссылок на незнание закона, придания ему обратной силы при установлении либо ужесточении наказания, злоупотребления правом, возможности быть судьей в собственном деле, презумпция невиновности, правила о том, что не может быть преступления и наказания без закона и др.¹

На наш взгляд, основополагающим принципом, непосредственно влияющим на отношения сторон ГЧП, является сочетание убеждения и принуждения – универсальные методы социального управления. К основным формам убеждения относятся: а) правовоспитательная работа. Необходимо обратить внимание, что в России в настоящий момент низкий уровень правовой культуры, и повышая его, увеличивая правопонимание субъектов правоотношений, в будущем

мы можем наблюдать неминуемый рост активности и организаций, и граждан в построении долгосрочных взаимовыгодных правовых отношений как с государством, так и с иными хозяйствующими субъектами; б) обсуждение законопроектов. Данная форма заключается в организации профильных конференций, круглых столов, привлечение представителей финансовой, политической, культурной сфер деятельности для разработки наиболее полноценной картины влияния того или иного нормативного правового акта на существующие отношения и различные стороны бытия общества; в) обоснование в преамбулах нормативных актов целей и задач их принятия.

Также к принципам построения отношений и связей между субъектами ГЧП относятся:

- Принцип единства.
- Принцип взаимосвязанности.
- Принцип взаимосогласованности.
- Принцип целенаправленности.
- Принцип социальной отдачи.

а). Принцип единства. Выражается в связи и транспарентности вкладов участников правоотношений в общее дело, достижение максимально равного правового статуса субъектов права вследствие неразрывности, единства партнерства в целях достижения согласованности действий и свободного выражения воли каждого из партнеров.

б). Принцип взаимосвязанности означает общность интересов участников, осознание цели каждым, достижение ее в случае, если даже это индивидуальная цель одного из участников не в ущерб другим.

в). Принцип взаимосогласованности – это принцип, в котором раскрывается общность действий сторон партнерства, достижения согласия по принимаемым решениям и

¹ Пиголкин А.С., Дмитриева Ю.А. Теория государства и права. Учебник. 2-е издание, переработанное и дополненное // Высшее образование. – Москва, 2008. Стр. 429-430.

разрабатываемым правилам ведения дел партнеров.

Г). Принцип целенаправленности. Наиболее четко данный принцип проявляется на этапе возникновения правоотношений. Участники ГЧП обязаны выработать цели будущих взаимоотношений, правильно поставить цели и разработать пути их достижения. В нашем понимании в силу специфики данных отношений одной из обязательных целей ГЧП должно являться приумножение общественных благ.

Д). Принцип социальной отдачи, который означает не только улучшение материального благополучия общества, но и обогащение духовное, оздоровление общества, установление новых приоритетов, уничтожение правового нигилизма, а также повышение авторитета власти не в качестве «распорядителя», а именно «сотрудника» и исполнителя воли общества в целом.

Указанные принципы являются производными не только из общеправовых принципов, но из предмета и методов правового регулирования отношений ГЧП.

Возрастание воздействия государства на экономические отношения, рост социальной активности государства, расширение административного регулирования сферы предпринимательской и торговой деятельности организаций ведут к взаимному проникновению норм публичного и частного права. Именно на «стыке» частного и публичного права появляются новые отраслевые и межотраслевые правовые институты, такие как институт ГЧП.

Динамичное развитие современного общества, глубокая интеграция международных норм в отечественную правовую систему, глобализация зависимости государств мирового сообщества от принятых

решений одним из его членов позволяют образовывать новые правовые, экономические институты, эффективно действующие как в кризисных, так и в антикризисных условиях. Именно совместная разработка концепций, государственных программ (группы государств) и представителей частного капитала в рамках единого правового поля позволит повысить продуктивность исполнения принятых государством решений, увеличить прибыль частных участников, а также удовлетворить материальные и духовные потребности людей, охрану и обеспечение их прав и законных интересов.

Библиографический список

1. Толковый словарь русского языка Д.Н. Ушакова // Издательство АСТ. - М., 2007.
2. Информация правовой базы Консультант Плюс (документ опубликован не был).
3. Варнавский В.Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора // Московский общественный научный фонд, Институт мировой экономики и международных отношений Российской академии наук. - Москва, 2003. Стр. 19.
4. Принципы и процедуры оценки целесообразности мер государственного регулирования. - М.: Теис, 2002.
5. Пиголкин А.С., Дмитриев Ю.А. Теория государства и права: Учебник. 2-е издание, перераб. и доп. // Высшее образование. - Москва, 2008. С. 429-430.
6. Социальная психология. Словарь. Карпенко Л.А. // ПЕР СЭ, 2005.
7. Современный экономический словарь. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. // ИНФРА-М. - М., 2001.
8. О законодательном обеспечении государственно-частного партнерства в

России и за рубежом. – М.: Издание ГД ФС РФ, 2008.

9. Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» // Собрание законодательства РФ, 1995, № 49, ст. 4697. Утратил силу в связи с принятием Федерального закона от 22 июня 2007 г. № 115-ФЗ «О признании утратившим силу Федерального закона «О финансово-промышленных группах» // Собрание законодательства РФ, 2007, № 26, ст. 3088.

10. Распоряжение Правительства РФ от 25 октября 2005 г. N 1789-р (ред. от 28 марта 2008 г.) «О концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006 - 2010 годах» // Собрание законодательства РФ, 2005, № 46, ст. 4720.

11. Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «о Банке развития» // Собрание законодательства РФ, 2007, № 22, ст. 2562.

12. Закон г. Санкт-Петербурга от 25 декабря 2006 г. № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» // "Санкт-Петербургские ведомости", N 244, 28.12.2006. Изменения, внесенные Законом Санкт-Петербурга от 10.04.2008 N 205-25, вступили в силу на следующий день после дня официального опубликования (опубликован в газете "Санкт-Петербургские ведомости" - 11.04.2008).

13. Закон Республики Алтай от 5 марта 2008 г. № 15-РЗ «Об основах государственно-частного партнерства в республике Алтай» // Сборник законодательства Республики Алтай, 2008, № 47 (53).

14. Закон Томской области от 4 декабря 2008 г. № 240-ОЗ «Об основах государственно-частного партнерства в Томской области» // "Официальные ведомости Государственной Думы Томской области" (сборник

нормативных правовых актов), 2008, N 22 (144).

15. Закон Саратовской области от 28 июня 2007 г. № 166-ЗСС «О режиме наибольшего благоприятствования для инвесторов в Саратовской области» // "Саратовская областная газета", N 120 (1894), 10.07.2007. Изменения, внесенные Законом Саратовской области от 28 апреля 2008 г. N 95-ЗСО, вступают в силу со дня его официального опубликования.

16. Распоряжение Правительства Нижегородской области от 2 октября 2008 г. N 1772-Р " Об организации работы по развитию государственно-частного партнерства на территории Нижегородской области" // Документ опубликован не был. Документ получен из Эталонного банка данных правовой информации Губернатора и Правительства Нижегородской области.

Bibliographic list

1. An explanatory dictionary of Russian of D.N.Ushakov // AST publishing house.- Moscow, 2007.
2. The information of legal base of Consultant Plus (the document has not been published).
3. Varnavsky V.G. The Consession mechanism of partnership of the state and a private sector // the Moscow public scientific fund, Institute of economic and the international attitudes of the Russian academy of sciences. - Moscow, 2003. P. 19.
4. Principles and procedures of an estimation of expediency of measures of state regulation. – Moscow, Teis, 2002.
5. Pigolkin A.S., Dmitriev Y.U. The theory of the state and the rights: the Textbook. 2-nd edition, revised and added // Higher education, Moscow, 2008. pp. 429-430.
6. Social psychology. The dictionary. Karpenko L.A. // PER SE, 2005.
7. The modern economic dictionary. Rajzberg B.A., Lozovskij L.S., Starodubtseva E.B. // INFRA-M, 2001.

8. About legislative maintenance of public-private partnership in Russia and abroad. Moscow. Edition of State Duma of Federal Assembly of Russian Federation, 2008.

9. The Federal law dd. November, 30th, 1995 # 190-FL "About financial and industrial groups" // Assembly of the legislation of the Russian Federation, 1995 # 49, item 4697. Has become invalid in connection with issuing of the Federal law dd. June, 22nd, 2007 # 115-FL "About a recognition become invalid for the Federal law "About financial and industrial groups" // Assembly of the legislation of the Russian Federation, 2007 # 26, item 3088.

10. The Order of the Government of the Russian Federation dd. October, 25th, 2005 N 1789-p (rev. dd. March, 28th, 2008) "About the concept of administrative reform in the Russian Federation in 2006 – 2010" // Assembly of the legislation of the Russian Federation, 2005 # 46, item 4720.

11. The Federal law dd. May, 17th, 2007 # 82-FL "About bank of development" // Assembly of the legislation of the Russian Federation, 2007 # 22, item 2562.

12. The Law of St.-Petersburg dd. December, 25th, 2006 # 627-100 "About participation of St.-Petersburg in public-private partnership" // "The St.-Petersburg sheets ", N 244, 28.12.2006. The changes brought by the Law of St.-Petersburg dd. 10.04.2008 N 205-25, have come into force next day after day of official

publication (it is published in the newspaper "The St.-Petersburg sheets" - 11.04.2008).

13. The Law of Republic of Altai dd. March, 5th, 2008 # 15-RL "About bases of public-private partnership in republic of Altai" // the Collection of the legislation of Republic Altai, 2008 # 47(53).

14. The Law of Tomsk area dd. December, 4th, 2008 # 240-O3 "About bases of public-private partnership in Tomsk area" // "Official sheets of the State Duma of Tomsk area" (the collection of normative legal acts), 2008, N 22(144).

15. The Law of the Saratov area dd. June, 28th, 2007 # 166-3CC "About a most favored nation treatment for investors in the Saratov area" // "The Saratov regional newspaper", N 120 (1894), 10.07.2007. The changes brought by the Law of the Saratov area dd. April, 28th, 2008 N 95-3CO, inure from the date of its official publication.

16. The Order of the Government of the Nizhniy Novgorod area dd. October, 2nd, 2008 N 1772-P "About the organization of work on development of public-private partnership in territory of the Nizhniy Novgorod area" // the Document has not been published. The document is received from the Reference databank of the legal information of the Governor and the Government of the Nizhniy Novgorod area.

А.А. Ляпина

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА В РОССИИ

Аннотация

Анализ инновационного процесса в рамках институционального подхода позволяет рассмотреть его как совокупность правил, согласно которым осуществляется создание новшеств и их продвижение на рынок. Данная модель позволяет учитывать в процессе прохождения стадий инновационного цикла затраты не только чисто экономического свойства, но и связанные с обменом информацией, так называемые

транзакционные издержки. Цель данной статьи - выявить основные причины формирования высоких транзакционных издержек процесса коммерциализации инновационного продукта в России, что имеет особое значение при построении бюджетных и финансовых механизмов управления с целью снижения «трения» внутренних транзакций организации и взаимодействия с внешними субъектами.

Annotation

The analysis of innovative process in frameworks of institutional approach allows to consider it as a set of rules, according to which the creation of innovations and their advancement on the market is carried out. In the course of passing of innovative cycle stages the given model allows to consider the expenses not only of purely economic property, but also connected with information interchange, so-called transactional expenses. The purpose of given article - to reveal principal causes of high transactional expenses formation of an innovative product commercializing process in Russia that has special value at constructioning of budgetary and financial mechanisms of management for the purpose of decreasing "the friction" of internal transaction of organisation and interaction with external subjects.

Ключевые слова

Инновация, инновационная экономика, коммерциализация технологий, транзакционные издержки.

Key words

The Innovation, innovative economy, kommersialization of technologies, transaktionnye costs.

Динамика научно-технического прогресса ведет к структурным перестройкам механизма мирового хозяйства в пользу высокотехнологичных отраслей. Глобальный экономический кризис, переживаемый в настоящее время во всем мире и российским обществом в том числе, во многом объясняется тем, что мобилизационный тип развития достиг своего предела и необходим переход к инновационному типу развития.

В связи с этим важнейшей социально-экономической задачей в настоящее время является повышение эффективности использования научных разработок и инноваций в производстве.

Термин «инновация» впервые был введен в научный оборот Й.Шумпетером в его работе «Теория

экономического развития» (1912 г.). Оно означает новшество, нововведение в каком-либо виде деятельности человека.

Понятие инновации нельзя отождествлять с открытиями или изобретениями. Чаще всего открытием может быть полученное новшество в сфере чисто научных, преимущественно фундаментальных изысканий, в то время как инновация представляет собой технологически оформленное открытие.¹ «Новшество» приобретает новое качество и становится «инновацией» (нововведением) только с момента принятия его к распространению.

¹ Neveling S., Bumke S., Ansätze wirtschaftswissenschaftlicher und soziologischer Innovationsforschung. - Auflage Speyer. - 2000. - S. 4

Таким образом, инновацию следует рассматривать не как единичное действие, а как процесс последовательного прохождения всех стадий инновационного цикла (рис.1). (см. ниже).

Примером локально завершеного нововведения является его реализация в единичном экземпляре. Инновационный процесс в результате которого приобретенное или разработанное новое оборудование (технология) не используется в постоянном режиме, то есть если не достигнута заключительная стадия – рутинизация, не считается завершенным.

По мнению российских отраслевых экспертов, инновационный сектор экономики России в настоящее время обладает одним из самых мощных потенциалов в мире. Однако проблема заключается в отсутствии опыта по коммерциализации, международному патентованию и выводу на рынок перспективных разработок. В экономике, основанной на инновациях, «возможность и способность получить доступ к знаниям или присоединиться к связям по поводу обладания ими определяют социально-экономическое положение фирм и индивидов».¹

В стране действует более 4000 научно-исследовательских институтов и около 40 000 независимых инновационных компаний, ведущих разработки по всему спектру наиболее востребованных на мировом рынке технологических направлений.

Инновационный сектор получает финансовую поддержку, которая только в текущем году составила около 1,3 трлн. рублей, из которых 945 млрд.

¹ David P., Foray D. Assessing and Expanding the Science and Technology Knowledge Base // STI Review №16. Paris: OECD. - 1995. - P. 44

рублей поступило из госбюджета.² Однако столь мощный потенциал не получает должного уровня реализации, поскольку российские разработчики все еще слабо разбираются в механизмах коммерциализации инновационных идей. Так, из 108 «проектных» заявок, поданных в Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий, только 2% соответствуют общепринятым для венчурных фондов формальным требованиям с точки зрения технологического и экономического обоснования.

Примером локально завершеного нововведения является его реализация в единичном экземпляре. Инновационный процесс в результате которого приобретенное или разработанное новое оборудование (технология) не используется в постоянном режиме, то есть если не достигнута заключительная стадия – рутинизация, не считается завершенным.

По мнению российских отраслевых экспертов, инновационный сектор экономики России в настоящее время обладает одним из самых мощных потенциалов в мире. Однако проблема заключается в отсутствии опыта по коммерциализации, международному патентованию и выводу на рынок перспективных разработок. В экономике, основанной на инновациях, «возможность и способность получить доступ к знаниям или присоединиться к связям по поводу обладания ими определяют социально-экономическое положение фирм и индивидов».³

² Семенова А. Потери российского рынка инноваций с начала кризиса составили 250 млрд. рублей <http://hitechbloghi.ru/archives/5055>

³ David P., Foray D. Assessing and Expanding the Science and Technology Knowledge Base // STI Review №16. Paris: OECD. - 1995. - P. 44

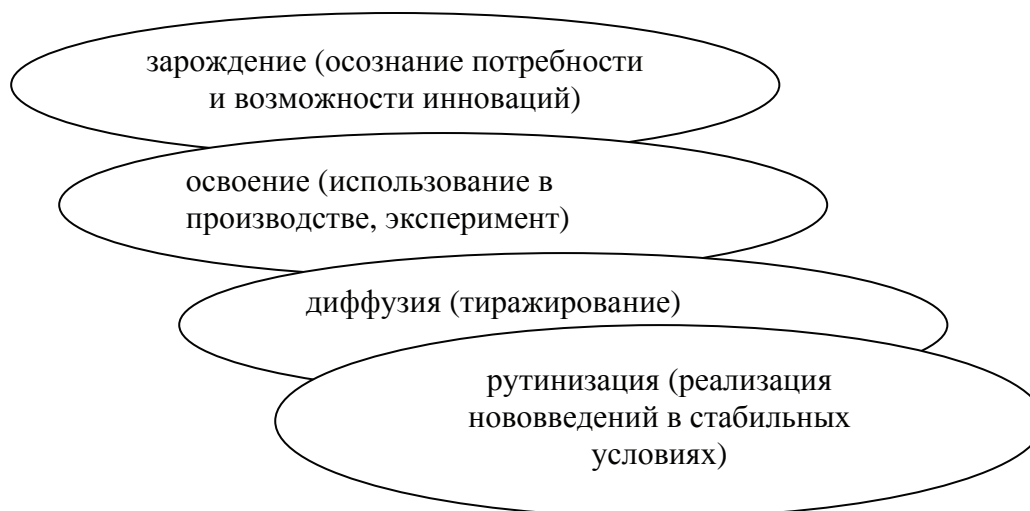


Рис.1. Стадии инновационного цикла

В стране действует более 4000 научно-исследовательских институтов и около 40 000 независимых инновационных компаний, ведущих разработки по всему спектру наиболее востребованных на мировом рынке технологических направлений.

Инновационный сектор получает финансовую поддержку, которая только в текущем году составила около 1,3 трлн. рублей, из которых 945 млрд. рублей поступило из госбюджета.¹ Однако столь мощный потенциал не получает должного уровня реализации, поскольку российские разработчики все еще слабо разбираются в механизмах коммерциализации инновационных идей. Так, из 108 «проектных» заявок, поданных в Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий, только 2% соответствуют общепринятым для венчурных фондов формальным требованиям с точки зрения

¹ Семенова А. Потери российского рынка инноваций с начала кризиса составили 250 млрд. рублей <http://hitechbloghi.ru/archives/5055>

технологического и экономического обоснования.

Коммерциализацией технологий называется процесс экспертного отбора разработок для финансирования, привлечения инвестиций, разделение и юридическое закрепление прав на будущую интеллектуальную собственность, внедрение результатов в производство, сопровождение интеллектуального продукта.

В России же до сих пор наблюдается оторванность науки от бизнеса. В большинстве случаев процесс коммерциализации начинается в результате счастливой встречи ученого или инженера, носителя некоторой первой идеи, и предпринимателя, способного идею оценить и поддержать в финансовом плане. Ученые воспринимают коммерциализацию своих идей, прежде всего, как поиск финансовых средств для продолжения исследований и слишком поверхностно относятся к вопросам оценки окупаемости своих разработок и необходимости учета интересов инвесторов.

Эти обстоятельства, безусловно, осложняют поиск перспективных для

коммерческого использования технологий в России.

Основными действующими лицами этого рынка являются, прежде всего, авторы технологических разработок, которых можно представить несколькими разнородными группами:

- активно развивающиеся научные направления и институты, которым удалось найти адекватное финансирование, в основном в виде международных грантов, прямых иностранных инвестиций, создания коммерческих предприятий. Это наиболее успешная группа, которая является источником значительного количества новых перспективных технологий и ноу-хау. Однако следует отметить, что разработки данной группы имеют своего адресата, что закреплено либо юридически, либо просто результаты исследований передаются финансирующей стороне в виде отчетов;

- научные коллективы, разработки которых еще не заинтересовали инвесторов, но уже близко подошли к этому рубежу. Такие коллективы серьезно ограничены в средствах и существуют в основном на энтузиазме ученых. Однако эта группа имеет наибольший потенциал коммерциализации технологий;

- малые инновационные компании. Ученые и инженеры, которые сами прошли путь коммерциализации своих разработок, сейчас являются владельцами небольших фирм, специализирующихся в узком сегменте рынка. Их изделия высокотехнологичны и имеют значительную долю добавленной стоимости. Эта группа часто нуждается в оборотных средствах и в постановке грамотного менеджмента для расширения сферы деятельности и дальнейшего продвижения на рынок;

- ученые и изобретатели, которые по различным причинам

выбыли из процесса организованной научной деятельности и перешли в разряд «одиночек». Они чрезвычайно ограничены в средствах, но продолжают работать и патентовать свои разработки на свой страх и риск. Среди этой группы встречаются перспективные идеи и технические решения, однако современный научный прогресс невозможен без кооперации и концентрации большого количества финансовых и людских ресурсов.

Другую группу участников процесса коммерциализации составляют потенциальные инвесторы:

- государственные международные фонды и программы. К таковым относятся, например, Российский фонд фундаментальных исследований, Международный научно-технический центр, TACIS и другие. Эта группа предоставляет значительный объем финансирования, аккумулирует гигантское количество научно – технической информации и оказывает существенное влияние на тенденции развития российской науки;

- негосударственные фонды, гранты, программы. К таковым относятся крупные международные проекты, вроде системы фондов Сороса, а также масса более мелких фондов и грантов;

- венчурные фонды, «бизнес – ангелы». Члены этой группы преимущественно «иностранцы», осваивают ограниченное количество разработок, часто специализируются в определенной области науки и техники;

- промышленные компании, финансирующие научные исследования с целью их дальнейшего использования в собственной деятельности. Эта группа состоит из крупных российских и иностранных компаний, имеющих собственные научные бюджеты.

Механизм коммерциализации и возможные типы сделок можно представить следующим образом.

На начальном этапе разработке придается «товарный вид», демонстрируются ее возможности и основные преимущества, определяется потенциальный рынок, происходит активная реклама и маркетинг. На этом этапе появляется промежуточный инвестор, который вкладывает небольшие средства в «доведение» технологии, создание опытных образцов, патентование, проведение маркетинга. Сделки, которые промежуточный инвестор заключает с коллективом разработчиков, могут быть оформлены как научно-технические проекты, создание совместных предприятий либо совместное патентование, в котором каждой стороне принадлежит определенная доля на результаты работы. Конечной целью промежуточного инвестора является продажа технологии стратегическому инвестору, который на втором этапе обеспечит ее доведение до стадии массового производства. Продажа технологии может происходить различными путями: в виде продажи патента, ноу-хау, передачи лицензии, организации научно-технического проекта или других форм. В общем виде процесс коммерциализации интеллектуального продукта можно представить следующим образом (рис. 2). (см. ниже)

Однако в целом инфраструктура рынка интеллектуальной собственности в России развита слабо, и широкомасштабная деятельность по коммерциализации технологий не ведется. Это можно объяснить, прежде всего, отсутствием таких распространенных на западе форм бизнеса, как венчурные фонды и компании, слабо развита и посредническая сеть.

Таким образом, в сложившихся условиях, на всех этапах работы, начиная от поиска технологий и кончая их внедрением и дальнейшим сопровождением, возникают различные проблемы, что объективно несет за собой различные затраты, а в некоторых случаях и серьезные потери, составляющие квинтэссенцию аналитической категории транзакционных издержек.

В экономической теории Р. Коузом была предложена концепция транзакционных издержек, которая позволяет рассмотреть функционирование экономик и их агентов с информационной точки зрения. Здесь решающую роль играет обмен информацией между рыночными агентами, стремление преодолеть неполноту информации.

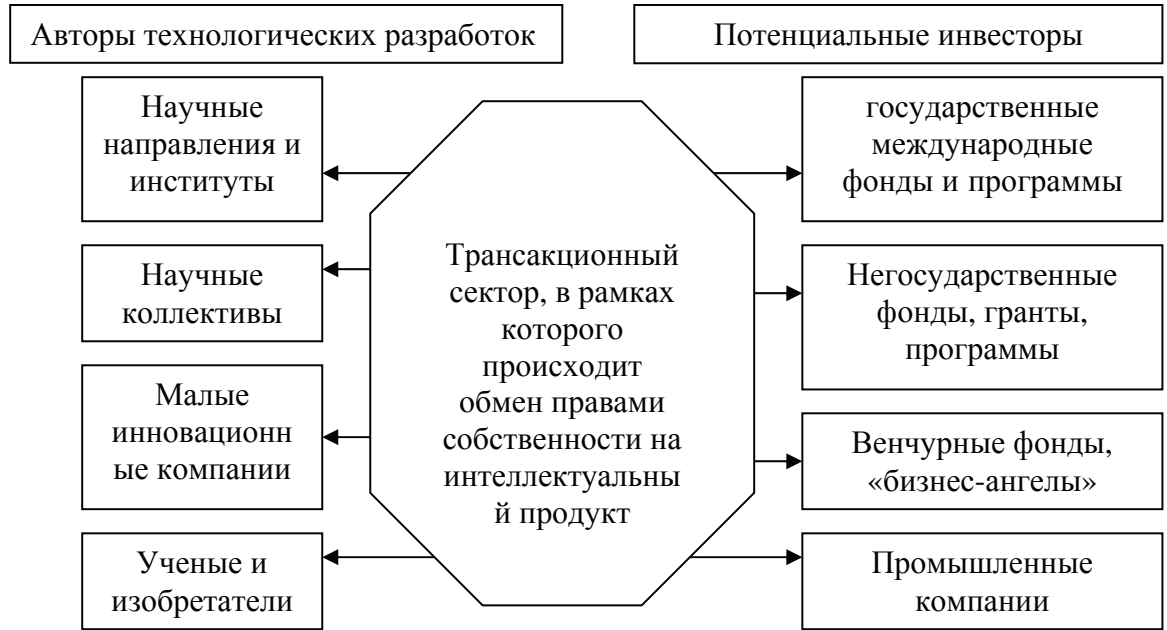


Рис. 2. Схема процесса коммерциализации интеллектуального продукта



Рис.3. Структура транзакционных издержек

Транзакционные издержки – это затраты на обмен информацией с целью уменьшения ее неполноты и связанной с

ней неопределенности. В структуру транзакционных издержек входят: издержки поиска информации,

издержки измерения, издержки ведения переговоров, издержки оппортунистического поведения, издержки спецификации прав собственности (рис.3).¹

Издержки поиска информации. На самом первом этапе работы необходимо определить те области науки и научные учреждения, где следует искать интересные и перспективные разработки. Однако в силу исторически сложившейся «запутанности» структуры российской науки очень трудно выявить, в какой ее сфере и в каком научном учреждении ведутся интересующие инвестора исследования. Почти любой крупный институт, независимо от его специализации, имеет в своем составе массу разнородных лабораторий, которые могут заниматься всем: от математики до биологии. Соответственно разработки в какой-либо определенной области знаний могут встретиться в самых неожиданных местах.

Издержки измерения. Сложность адекватной коммерческой оценки российских технологий. Если попросить авторов разработки представить небольшой бизнес-план по ее внедрению в производство, то они, скорее всего, вместо этого представят план финансирования своих исследований, что свидетельствует об отсутствии делового прагматического взгляда со стороны авторов на свои разработки.

Для профессионального экономиста также не просто подготовить проработанный бизнес-план по внедрению российской технологии в производство. В данном случае адекватной оценке препятствуют многочисленные факторы неопределенности, связанные с

интеллектуальными продуктами и спецификой российской экономики, оценка их текущего состояния, необходимость проведения дополнительных исследований, планирование научного проекта, подбор кадров, оценка риска незавершения проекта в предусмотренные сроки и т.д.

Издержки ведения переговоров. Российские ученые, изобретатели и авторы ноу-хау слабо осведомлены о различных путях, какими может быть осуществлен процесс передачи технологий. Они недостаточно знакомы с возможными видами контрактов, способами защиты своих прав и со своими будущими обязанностями. Все это порождает у них подозрительность и опасения относительно того, что предприниматели пытаются их обмануть, незаконным путем получив у них информацию о разработках. Данное обстоятельство сильно затрудняет переговоры с авторами разработок. Порой требуется несколько месяцев только на то, чтобы завоевать их доверие и приступить к практической работе.

Издержки оппортунистического поведения. Неадекватность автора разработок, которая появляется, в первую очередь, в том, что он часто не считает необходимым свое участие в процессе доработки результатов собственных исследований. Но мировая практика показывает, что только превращение первоначальной разработки в товар или технологию позволяет автору получить основную часть вознаграждения в виде дивидендов от их реализации.

Издержки спецификации прав собственности. Следует отметить, что ситуация с правами на интеллектуальную собственность в России является чрезвычайно запутанной. До введения в 1992 году Патентного закона права на изобретения оформлялись в виде так

¹ Couse R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. - 1960. - № 4.

называемых авторских свидетельств, которые, по сути, передавали их в собственность государства. После введения вышеупомянутого закона начался процесс переоформления авторских свидетельств в патенты, который не завершен до сих пор.

В результате большинство сложных технических решений оказались защищены патентами лишь частично, в то время как некоторая доля прав на них формально остается в собственности государства. Ситуация может усугубиться еще и тем, что авторские свидетельства и патенты традиционно оформляются в России на большое число лиц, часть из которых являются руководителями или чиновниками и не имеют прямого отношения к изобретению, а другая часть может уже не работать в этой сфере и даже не проживать в России.

Современное российское патентное законодательство не может гарантировать владельцу патента защиту его интеллектуальной собственности. Прежде всего, это обусловлено тем, что в России существует три вида патентования: идеи, научно-исследовательской разработки и опытно-конструкторской разработки. На любом из этапов можно взять за основу запатентованную разработку, видоизменить ее и запатентовать как собственную. Если идея уникальна и при этом запатентована, но не реализована, то через достаточно короткое время она может быть полностью технически исследована какой-нибудь организацией, имеющей мощную научную и финансовую структуру, запатентована уже как научно-исследовательская разработка не только в России, но и за рубежом и воплощена в конкретном продукте. В этом случае доказать свои права на инновацию при нынешнем уровне российской законодательной базы, а также при

неэффективной работе арбитражных судов практически невозможно. Поэтому текущая статистика государственных регистрационных органов, как правило, не является репрезентативной. Российские инноваторы, работающие над крупными проектами, прибегают к патентованию только в случае, когда инновация полностью готова к массовому производству или продаже за рубеж.

В то же время патенты регистрируются достаточно продолжительное время (иногда до года). В процессе анализа разработки исследуются множеством экспертов, через которых возможны "утечки". Организация, купившая "инсайдерскую" информацию, может запатентовать ее в других странах, что автоматически лишает истинного владельца возможности в дальнейшем экспортировать ее как на лицензионной основе, так и в качестве продукта на основе запатентованной в России технологии.

В большинстве своем участники процесса коммерциализации исследований неадекватно оценивают свою роль, свои интересы и свое место. Поэтому нахождение баланса интересов участников инновационного бизнеса требует значительных затрат. Трансакционные издержки существенно усложняют взаимодействие хозяйствующих субъектов на рынке интеллектуального продукта в России, что снижает активность экономических агентов на данном рынке и как следствие тормозит дальнейшее развитие инновационной сферы в нашей стране.

Таким образом, основная проблема российского рынка интеллектуального продукта и в целом инновационного развития экономики – институциональная. Ведь именно роль институтов состоит в уменьшении неопределенности путем установления

устойчивой структуры взаимодействия между экономическими субъектами; определении и ограничении набора альтернатив, которые имеются у каждого человека.

Следовательно, на сегодняшний день одна из главных задач государства и каждого члена общества - создать институциональную основу управления инновационным развитием. В условиях высокого уровня транзакционных затрат особенно актуально использовать именно транзакционные подходы при построении бюджетных и финансовых механизмов управления с целью снижения «трения» внутренних транзакций организации и взаимодействия с внешними субъектами.

Библиографический список

1. Патентный закон РФ, 23 сентября 1992г. №3571-1 // Российская газета. - 1992. - № 225.
2. Couse R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. - 1960. - № 4.
3. David P., Foray D. Assessing and Expanding the Science and Technology Knowledge Base // STI Review №16. Paris: OECD. - 1995.

4. Neveling S., Bumke S., *Ansätze wirtschaftswissenschaftlicher und soziologischer Innovationsforschung*. - Auflage Speyer. - 2000.

5. Семенова А. Потери российского рынка инноваций с начала кризиса составили 250 млрд. рублей // <http://hitechbloghi.ru/archives/5055>

Bibliographic list

1. The patent law of the Russian Federation, on September, 23rd 1992г. №3571-1//the Russian newspaper. - 1992. - № 225.
2. Couse R. The Problem of Social Cost//Journal of Law and Economics. - 1960. - № 4.
3. David P., Foray D. Assessing and Expanding the Science and Technology Knowledge Base//STI Review №16. Paris: OECD. - 1995.
4. Neveling S., Bumke S., *Ansätze wirtschaftswissenschaftlicher und soziologischer Innovationsforschung*. - Auflage Speyer. - 2000.
5. Semenova A. Losses of the Russian market of innovations from the crisis beginning have made 250 billion roubles//<http://hitechbloghi.ru/archives/5055>

Е.Л. Харитонова

О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА МЕЗОУРОВНЕ

Аннотация

В статье рассматривается необходимость взаимодействия трех уровней публичной власти в условиях глобальной экономики. Приводятся аргументы в пользу увязывания разработанных концепций стратегического комплексного социально-экономического развития городов России с аналогичными документами по горизонтали и по управленческой вертикали.

Annotation

In the article necessity of interaction of three levels of the public power in the conditions of global economy is considered. The arguments are resulted in favour of coordination of the developed concepts of strategic complex social and economic development of cities of Russia with similar documents across and on an administrative vertical.

Ключевые слова

Глобализация, Комплексное социально-экономическое развитие, Муниципальное образование, Регион, Стратегия, Территориальные социально-экономические системы

Key words

Globalization, complex social-economic development, municipal education, region, strategy, territorial social-economic systems.

Современный этап политического и социально-экономического развития России характеризуется интенсивными процессами формирования основ гражданского, демократического общества, правового государства, способного обеспечивать развитие эффективной экономики и достойное качество жизни населения, занимать ключевые позиции на политической арене и в системе мирового экономического пространства [5, С. 9]. В этих условиях усиливается внимание к взаимодействию трех уровней публичной власти, определяются основные направления социально-экономического развития России, ее регионов, муниципальных образований как территориальных социально-экономических систем в контексте новых тенденций, темпов и факторов общественного развития.

В мире происходит спонтанный выбор нового, отличного от неолиберального, типа развития в условиях глобализации. Его важнейшие признаки – примат экономики над политикой, многополярный мир вместо однополярного. Многополярный мир отвечает таким важнейшим принципам содружества, как взаимодействие и диалог в качестве универсальной формы экономических отношений.

Необходимость преобразования российских регионов в самостоятельные экономические субъекты не относится сегодня к числу широко обсуждаемых вопросов. Вместе с тем без смещения

акцента с утомительных дискуссий вокруг проблем бюджетного федерализма на так называемый «конкурентный федерализм» или, по другой версии, «федерализм, создающий рынок», трудно рассчитывать на превращение России в реальное федеративное государство [3, С. 50 – 66]. Однако что касается «федерализма», то он с ярко выраженным централизмом, который фактически ограничивает экономическую свободу хозяйствующих субъектов и, несмотря на усиление роли глобализации, никак не способствует формированию новых, адекватных моделей и механизмов управления на всех уровнях власти и хозяйствования, а именно построения партисипативных отношений региональных властей с крупным бизнесом – местным и общегосударственным, с региональной интеграцией рынков, изменением роли городов в территориальной организации страны.

Основными нормативно-правовыми документами, регламентирующими процессы стратегического планирования развития муниципальных образований РФ в настоящее время, являются [4, С. 36]:

- Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2005-2008 гг.) и План действий по ее реализации.
- Бюджетный и налоговый кодекс РФ.
- Федеральный закон от 6.01.2003 г. №131-ФЗ «Об общих

принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

– Федеральный закон от 6.10.1999 г. №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ».

– Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в РФ в 2006-2008 гг..

– Программа (Концепция, Стратегия и т.п.) социально-экономического развития соответствующего субъекта Федерации.

– Положения и распоряжения органов местного самоуправления муниципального образования о порядке разработки Концепции программы социально-экономического развития соответствующего муниципалитета.

Также следует отметить, что после принятия Закона N 131-ФЗ ситуация с регулированием социально-экономического развития на местном уровне стала неоднозначной. Если в старой версии данного закона (Федеральный закон N 154 от 1995 г.) "комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования" относилось к вопросам местного значения (п. 4 ст. 6.), то в новой этот вопрос исчез из списка вопросов местного значения. Вместе с тем в перечень полномочий органов местного самоуправления по новому закону попадает "принятие и организация выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования" (ст. 17). Фактически это означает парадоксальную ситуацию – инструмент для управления развитием на местном уровне в руках у муниципалов вроде бы есть, а сферы его применения – нет [1, С. 35 – 39].

Выходит, что фактически самостоятельное социально-экономическое развитие муниципалитетов - это просто фикция, в том числе законодательно не закреплено участие муниципалитетов в реализации национальных проектов и федеральных целевых программ. Отсюда напрашивается вопрос, каким образом будет достигнуто комплексное социально-экономическое развитие России, если вопрос комплексного социально-экономического развития не отнесен к вопросам местного значения. На этой основе, на наш взгляд, необходимо внести поправку в Закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ.

Именно тогда, когда основой стратегических планов развития субъектов РФ станут долгосрочные планы развития ее муниципальных районов как самостоятельных территориальных образований, а федеральные министерства будут согласовывать стратегию социально-экономического развития региона, с утвержденной концепцией развития его муниципальных образований с учетом федеральных программ экономического развития страны. Исходя из этих условий, можно будет говорить о комплексном социально-экономическом развитии страны, поскольку будут учитываться интересы всех уровней публичной власти. Однако ситуация в данный момент прямо противоположна, разработка стратегий социально-экономического развития сейчас ведется в основном на уровне субъектов Федерации.

Инициативная разработка рядом российских городов стратегических планов не подкреплена хорошо отработанной методологической и методической базой. В стратегии развития субъектов РФ нет обязательных документов, утверждающих полностью концепцию

социально-экономического развития муниципальных образований. Опубликовано всего лишь несколько монографий методического характера.

В связи с этим попытаемся объяснить основные теоретические вопросы, связанные с уточнением сущности категорий «концепция», «стратегия», «стратегическая конкурентоспособность», поскольку в нашем случае «стратегия» рассматривается в контексте развития территории, а развитие территории не мыслимо без конкуренции.

Как научная категория термин «концепция» употребляется в двух значениях. Во-первых, под концепцией понимается система взглядов, то или иное понимание явлений, процессов и т.д. Второе значение термина связано с определением единого замысла, ведущей мысли какого-либо произведения, научного труда. Рассматривая развитие сложных социально-экономических систем, в том числе городов России, в определенной перспективе, мы употребляем термин «концепция» во втором значении [6, С. 24].

Под концепцией стратегического комплексного социально-экономического развития города мы предлагаем понимать формирование перспективного «видения» города, на основе прогнозно-аналитического документа, содержащего примерный перечень задач, целей экономического развития города, краткое формулирование целевых программ и конкретных мероприятий по каждой целевой программе, также приблизительную оценку их стоимости и ожидаемый эффект и приоритетность исполнения.

Обратимся теперь к понятию «стратегия». В настоящее время отсутствует единое определение самого понятия стратегического управления. На наш взгляд,

стратегическое управление муниципальным образованием – это реализация процесса управленческой деятельности органов местного самоуправления, направленного на обеспечение устойчивого социально-экономического развития муниципального образования в долгосрочной перспективе, с учетом внешних и внутренних факторов воздействия, поскольку стратегия не является четко регламентированным алгоритмом, то есть априорно реализация стратегии предполагает необходимость внесения уточняющих изменений и дополнений.

Стратегия дает немало преимуществ. Стратегия социально-экономического развития позволяет согласовать деятельность органов государственного управления, сообщества деловых людей, предприятий, организаций и учреждений муниципальной и иных форм собственности, расположенных на территории муниципального образования; определить "точки роста", развитие которых принесет наибольший эффект, создавая целые кластеры в регионе. Способствует созданию благоприятного делового климата территории с точки зрения привлечения инвестиций, что особенно актуально для значительного числа российских регионов, не имеющих нефтегазовых месторождений и зачастую в глазах инвесторов почти не отличающихся друг от друга.

Таким образом, между категориями «стратегия» и «концепция» прослеживается сложная взаимосвязь части и целого. Концепция – это стратегический вектор развития, который детализируется и наполняется в стратегии, документе с конкретным содержанием, планами, программами, мероприятиями практических действий органов местного самоуправления и других структур и субъектов муниципального образования [7, С. 31 – 34].

Механизм формирования стратегии развития муниципального образования предопределяет успех ее реализации, другими словами, концепция комплексного социально-экономического развития города должна включать в себя в качестве составляющей основные положения стратегии, которая подлежит качественной экспертной оценке с целью своевременной корректировки действий, направленных на повышение эффективности стратегического управления муниципалитетом.

Комплексность развития муниципального образования означает создание такой системы, обеспечивающей сбалансированное развитие системы сфер деятельности людей, ориентированной на улучшение качества жизни населения.

Комплексность в нашем понимании возможна и может быть обеспечена через взаимодействие и учет всех интересов «власти-бизнеса-сообщества», в результате такого сотрудничества достигаются единые конечные цели, такие как повышение качества жизни населения и повышение конкурентоспособности территории.

Таким образом, комплексное социально-экономическое развитие города заключается в целенаправленном воздействии местных органов власти на все экономические субъекты территории посредством разработки и реализации системы мер по достижению намеченных целей развития города, результатом чего будет существенное улучшение качества жизни населения и повышение конкурентоспособности территории, существенно способствующие решению общегосударственных и межрегиональных проблем.

Однако вследствие слабой научной и организационно-методической обеспеченности процессов стратегического плани-

рования в муниципальных образованиях России зачастую формируются концепции перспективного развития, в рамках которых не проводится комплексный анализ сложившейся социально-экономической ситуации, не выявляются закономерности развития территории, не обосновываются приоритетные функции, которые целесообразно реализовывать в перспективе, а целевой блок не содержит системы количественно определенных целей. В результате разработанные концепции носят декларированный характер, отсутствуют механизмы их реализации [8, С. 6 – 7].

Из определения сущности стратегического планирования комплексным социально-экономическим развитием территории вытекает его содержание. По мнению большинства авторов, наиболее интенсивно занимающихся исследованиями в данном направлении (В.Е. Рохчин, С.Ф. Жилкин, К.Н. Знаменская, А.Г. Воронин и др.), оно включает в себя следующие последовательно выполняемые этапы плановых работ (стадии) [2, С. 73; 5, С. 39]:

- анализ стартовых условий и исходных предпосылок стратегического комплексного социально-экономического развития города;
- обоснование целей и приоритетов стратегического развития и механизма их реализации;
- подготовку управленческих решений по достижению намеченных целей в форме соответствующих документов;
- мониторинг хода реализации стратегических целей комплексного социально-экономического развития территории.

Однако ни один из описываемых перечисленными выше авторами алгоритмов не претендует на то, чтобы

считаться применимым к решению задачи организации стратегического планирования комплексным социально-экономическим развитием территории любого уровня. Как считает Житкова Е [4, С. 35], это связано как с объективными различиями территорий, являющихся объектами управленческого воздействия, так и субъективными предпочтениями органов власти и управления.

Другими словами, комплексное социально-экономическое развитие территории, на наш взгляд, не может носить характер «универсальности» для всего социально-экономического пространства России, поскольку, каждая территория имеет свои территориальные особенности, включая природные и трудовые ресурсы, сложившуюся производственную и сервисную специализацию, экономико-географические, конкурентные и иные преимущества для достижения вышеуказанных целей.

В каждом муниципальном образовании должны быть разработаны разнообразные программы, учитывающие специфику территории, но при этом преследующие общие цели социально-экономического развития страны, отраженные в Стратегии социально-экономического развития России на период до 2020-2030 гг., а также в стратегиях развития соответствующих регионов.

В заключение следует отметить, что на уровне городов России широким фронтом ведутся работы по стратегическому планированию их комплексного социально-экономического развития. Получен целый ряд позитивных результатов, однако, разработанным документам свойственны отмеченные выше недостатки, обусловленные слабостью существующего теоретико-методологического и методического обеспечения их осуществления. Главная причина

создавшегося положения состоит в отсутствии в стране, ее городах и регионах системы стратегического территориального социально-экономического планирования. Вследствие этого разработанные концепции стратегического комплексного социально-экономического развития городов России не увязаны с аналогичными документами ни по горизонтали, ни по управленческой вертикали.

Практическим шагом по улучшению состояния дел в рассматриваемой сфере должна выступить разработка теоретических основ и методологии формирования системы стратегического планирования комплексного социально-экономического развития города с учетом программ федерального и регионального уровня. Только при выполнении этих условий разработанные стратегические концепции и программы смогут выполнять роль катализатора прогрессивных изменений в территориальной социально-экономической среде, ориентированных на будущее, значительно влияющих на экономическую структуру и облик муниципального образования, способствующих инвестиционным вливаниям в экономику муниципалитетов.

Библиографический список

1. Ветров Г.Ю., Ланцев Д.М. Проблемы и перспективы комплексного социально-экономического развития муниципальных образований России // Государственная власть и местное самоуправление. – 2007. – №4. – С. 35 – 39.
2. Воронин А.Г. Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
3. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Субфедеральные аспекты глобализации

// Вопросы экономики. – 2003. – № 5. – С. 50 – 66.

4. Житкова Е. Научные подходы к планированию стратегии развития города: российский и зарубежный опыт // Городское управление. – 2007. – № 11. – С. 34 – 42.

5. Рохчин В.Е., Жилкин С.Ф., Знаменская К.Н. Стратегическое планирование развития городов России: системный подход. – СПб.: ИРЭ РАН, «Скифия-принт», 2004. – 276 с.

6. Стратегический выбор города: научное обоснование и механизмы реализации (На примере г. Тольятти Самарской области) / Под ред. В.Е. Рохчина, С.Ф. Жилкина. – СПб.: ИСЭП РАН, 1999. – 183 с.

7. Материалы международной научно-практической конференции / Под общ. ред. А.Е. Балобанова, А.Е. Илларионова и Р.С. Совдагарова. – Владимир, Изд. "Транзит-ИКС", 2006.

8. [Электронный ресурс] – <http://www.apn.ru/publications/article19384.htm> – О стратегии и о концепции социально-экономического развития России до 2020 года.

Bibliographic list

1. Winds Ю, Lantsev D.M. Problem and prospect of complex social and economic development of municipal unions of Russia//The Government and local government. – 2007. – №4. – p. 35 – 39.

2. Voronin A.G. Municipal managing and management: theory and practice problems. – M: The Finance and statistics, 2003. – 176 p.

3. Yevstigneyev L, Yevstigneyev R. Sub federal aspects of globalization//Economy Questions. – 2003. – № 5. – p. 50 – 66.

4. Zhitkov E. Scientific approaches to planning of strategy of a development of the city: the Russian and foreign experience//The Municipal government. – 2007. – № 11. – p. 34 – 42.

5. Rohchin V. E, Zhilkin S.F., Znamensky K.N. Strategic planning of development of cities of Russia: the system approach. – SPb.: The Russian Academy of Sciences, "Skifija-print", 2004. – 276 p.

6. The Strategic choice of a city: a scientific substantiation and realization mechanisms (On an example of Tolyatti of the Samara region) / Under the editorship of V.E. Rohchina, S.F. Zhilkina. – SPb.: The Russian Academy of Sciences, 1999. – 183 p.

7. Materials of the international scientifically-practical conference / Under the editorship of A.E. Balobanova, A.E. Illarionova and R.S. Sovdagarova. – Vladimir, Izd. "Transit-iks", 2006.

8. [The Electronic resource] – <http://www.apn.ru/publications/article19384.htm> – About strategy and about the concept of social and economic development of Russia till 2020.

Н.В. Собчук

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ С НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Аннотация

В статье рассматриваются правовые основы межсекторного социального партнерства на муниципальном уровне. Приводится группировка нормативно-правовых актов, касающихся вопросов межсекторного взаимодействия, а также примеры данных актов по некоторым крупнейшим городам России.

Ключевые слова

Межсекторное социальное партнерство, органы местного самоуправления, некоммерческие организации.

Annotation

The article deals with legal bases of cross-sector partnership at municipal level. The grouping of the legal acts, concerning questions of cross-sector interaction and examples of these acts in the largest Russian cities are resulted.

Key words

Cross-sector partnership, local government, non-profit organizations.

Развитие институтов гражданского общества побуждает органы власти к поиску эффективного правового механизма взаимодействия с некоммерческими организациями (далее – НКО) с целью достижения общественных благ и в конечном итоге - улучшения качества жизни населения. НКО накопили огромный потенциал интеллектуальных, материальных, информационных и человеческих ресурсов, которые используются ими в повседневной работе по повышению эффективности технологий, выработке новых вариантов решения социальных проблем в тех секторах социальной сферы, где местные органы власти не могут полностью осуществить свои функции.

За прошедший период в крупнейших городах России было принято множество нормативных правовых актов, регулирующих вопросы, связанные с взаимодействием органов местного самоуправления с НКО, формированием межсекторного партнерства на территории.

Вместе с тем, несмотря на успешное применение некоторых технологий межсекторного взаимодействия, в ряде крупнейших городов в настоящее время все еще не удалось создать условия для формирования системы межсекторного партнерства на территории всех муниципальных образований. И, в первую очередь, это связано с проблемой законодательного

закрепления взаимодействия между органами местного самоуправления и НКО.

Все это обуславливает необходимость детального анализа принятых в городах нормативно-правовых актов, касающихся вопросов функционирования межсекторного социального партнерства.

Под межсекторным партнерством в контексте городского развития понимается конструктивное взаимодействие органов местного самоуправления с НКО при решении социально-значимых проблем, осуществляемое в рамках действующего законодательства и направленное на улучшение нормативно-правовой базы проведения рациональной социальной политики. Сотрудничество секторов необходимо, в силу того что в одиночку ни одна из этих сторон не способна самостоятельно решить все существующие проблемы, которые есть в каждом обществе.

Каждое муниципальное образование по-своему формирует «правила игры» такого сотрудничества, по-своему конструирует свою систему межсекторного партнерства.

Проблемы, связанные с формированием финансово-экономических основ местного самоуправления, взаимодействием муниципальных органов власти с гражданским обществом, рассматривались в трудах таких видных ученых, как: Автономов

А.С., Кутафин О.Е., Фадеев В.И., Бондарь Н.С., Чиркин В.Е., Колюшин Е.И., Андреева Е.М., Овчинников И., Собянин С.С. и многих других.

В настоящее время в России пройден первый этап создания нормативной правовой базы для осуществления деятельности НКО. Принятие первой и второй части Гражданского кодекса РФ, а также ряда федеральных законов, положений и указов укрепило правовую основу общественных отношений, возникающих в связи с реализацией гражданами прав в сфере общественно-политической жизни.

На федеральном уровне основными законами, устанавливающими правовые основы межсекторного взаимодействия, являются Федеральный закон от 12 января 1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях», Федеральный закон от 19 мая 1995 г. №82-ФЗ «Об общественных объединениях», Федеральный закон от 11 августа 1995 г. №135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», Федеральный закон от 30 декабря 2006 г. №275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Обозначенные нормативно-правовые акты регулируют отдельные аспекты взаимодействия органов власти с НКО, причем в основной массе законов речь идет не о полномочном взаимодействии данных субъектов как равных партнеров, а о различных формах поддержки НКО со стороны органов власти. Закона или, по крайней мере, раздела в законе, предусматривающего стройную систему форм и принципов взаимодействия, прав и обязанностей органов власти и организаций гражданского общества по отношению друг к другу, на федеральном уровне не существует.

Фундаментальные условия для организации межсекторного социального партнерства прописаны в Конституции РФ (принцип народовластия, право на участие в управлении государством и пр.) и содержатся в нормах Федерального закона от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Глава 5 указанного закона посвящена формам непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участию населения в осуществлении местного самоуправления. Она регламентирует, в частности, вопросы проведения местного референдума по значимым вопросам общественной жизни, механизмы правотворческой инициативы граждан, вопросы территориального общественного самоуправления, порядок проведения публичных слушаний.

В то же время в каждом конкретном субъекте Федерации и муниципальном образовании разработан значительный массив нормативно-правовых актов, прописывающий процедуры, нормы и правила реализации положений Конституции и Федерального закона №131, который по многим параметрам находится впереди федерального законодательства и чей опыт может быть полезен при его разработке.

На региональном уровне эти акты либо целиком посвящены регулированию рассматриваемого процесса, как, например, Закон г. Москвы от 12 апреля 2000 г. № 8 «О взаимодействии органов власти города Москвы с негосударственными некоммерческими организациями», Закон Смоленской области от 22 июня 2007 г. № 56-з «О взаимодействии органов государственной власти Смоленской области с некоммерческими организациями» и

др., либо содержат отдельные нормы, связанные с ним. Значительное число их регламентирует вопросы создания и деятельности общественных консультационных советов при исполнительных органах власти субъектов РФ и органах местного самоуправления, проведения совместных мероприятий, предоставления налоговых льгот, выделения грантов или социальных заказов и др.

Изучение нормативно-правовой базы органов местного самоуправления по крупнейшим городам России (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга), касающейся вопросов межсекторного взаимодействия, позволило нам выделить три основные группы:

1. акты, регламентирующие взаимодействие органов местного самоуправления с НКО;
2. акты, институционализирующие взаимодействие органов местного самоуправления с НКО;
3. акты, стимулирующие развитие некоммерческого сектора города.

К актам, регламентирующим взаимодействие органов местного самоуправления с НКО, относятся городские целевые программы, стратегические проекты, концепции, положения о взаимодействии органов власти с общественностью города. Практика принятия таких документов является весьма показательным примером осознания значимости развития гражданских институтов для становления системы местного самоуправления.

В таблице 1 представлены примеры нормативно-правовых актов, регламентирующих взаимодействие органов местного самоуправления с НКО по некоторым крупнейшим городам. Как видно из приведенных

примеров, органы местного самоуправления не ограничиваются разработкой и принятием какого-то одного из перечисленных документов, а инициирует разработку нескольких, что придает стабильность процессу взаимодействия в установленных законодательством рамках. К сожалению, приходится констатировать, что в настоящее время только в половине крупнейших городах приняты такого рода нормативно-правовые акты. Данная тенденция говорит о том, что процесс развития законодательной базы на муниципальном уровне по вопросу взаимодействия органов власти с НКО еще не закончен, находится в стадии развития.

Представляется интересным опыт г. Екатеринбурга, где, помимо Положения «О поддержке общественно-полезных инициатив в городе Екатеринбурге», основные формы взаимодействия органов местного самоуправления с НКО закреплены в стратегическом проекте «Социальное партнерство. Дом общественных организаций». Целью данного стратегического проекта является решение социальных задач в г. Екатеринбурге через привлечение дополнительных ресурсов в лице общественности и бизнеса, создание устойчивого, сильного некоммерческого сектора в городе. Через сотрудничество между органами власти и НКО в проекте утверждается модель социального партнерства, которая способствует укреплению демократии через создание более тесных связей между органами власти и гражданским обществом, с помощью проведения конкурса на муниципальный грант и ярмарок проектов НКО.

Таблица 1. Нормативные правовые акты, регламентирующие взаимодействие органов местного самоуправления с НКО

Город	Целевые/стратегические программы (проекты)	Концепция/Положение о сотрудничестве
Екатеринбург	Стратегический проект муниципального образования «город Екатеринбург» «Социальное партнерство. Дом общественных организаций», утвержденный главой Екатеринбурга 18 мая 2007 г.	Решение Екатеринбургской городской думы от 8 февраля 2000 г. № 82/2 «Об утверждении положения «О поддержке общественно-полезных инициатив в городе Екатеринбурге»
Челябинск	Решение Челябинской городской думы от 10 октября 2006 г. № 15/16 «О принятии городской целевой программы «Развитие общественного самоуправления в городе Челябинске на 2007 - 2011 годы»	Решение Челябинской городской думы третьего созыва от 25 октября 2005 г. № 7/14 «Об утверждении положения о взаимодействии органов местного самоуправления города Челябинска и некоммерческих организаций».
Пермь	Решение Пермской городской думы от 22 февраля 2005 г. № 31 «Об утверждении городской целевой программы «Общественное участие» на 2005-2009 годы	Решение Пермской городской думы от 24 октября 2006г. №283 «Об утверждении положения об участии населения в осуществлении местного самоуправления»
Новосибирск	Решение Совета депутатов города Новосибирска от 19 сентября 2007 г. № 695 «О городской целевой программе «Взаимодействие мэрии города Новосибирска с общественными объединениями, некоммерческими организациями, территориальными общественными самоуправлениями на 2007-2010 годы»	нет
Казань	Решение Казанской городской думы от 22 февраля 2007 г. №6-15 «О программе «Казань-территория добрых дел».	нет
Омск	нет	Постановление мэра города Омска от 30 января 2006 г. № 26-п «Об утверждении концепции развития взаимодействия администрации города Омска с некоммерческими организациями».

К актам, институционализирующим взаимодействие органов местного самоуправления с НКО, относятся акты, предусматривающие взаимодействие данных субъектов в форме совместных совещательных органов, общественных форумов и палат, публичных слушаний.

К настоящему времени на муниципальном уровне принят достаточно большой пакет нормативно-правовых актов, предусматривающих создание и функционирование общественных, координационных, консультационных советов при законодательных и исполнительных органах власти. Среди них, например,

постановление главы г. Перми от 23 июля 2008 г. №308 «О Совете по развитию малого и среднего предпринимательства при главе города Перми», постановление главы г. Челябинска от 18 сентября 1998 г. №1330-п «О создании экспертно-консультационного совета по общественным инициативам», постановление главы Екатеринбурга от 27 февраля 2008 г. №631 «О создании Координационного совета по развитию профессионального образования в муниципальном образовании «город Екатеринбург» и др. Данные документы могут регулировать создание общественных советов по

различным вопросам деятельности органов власти, касающихся, например, образования, жилищно-коммунального хозяйства, градостроительной деятельности, стратегического планирования, а также непосредственно взаимодействия власти с некоммерческим сектором города.

Особое место в данном ряду занимают нормативно-правовые акты, предусматривающие создание общественной палаты на территории муниципального образования. На сегодняшний день Положение об общественной палате имеется только в двух крупнейших городах России: в Екатеринбурге и Волгограде. Это Положение «Об общественной палате муниципального образования «город Екатеринбург», утвержденное

решением Екатеринбургской городской думы от 10 октября 2006 г. № 67/29 и постановление главы города Волгограда от 16 апреля 2008 г. № 754 «Об образовании общественной палаты».

Третий вид - акты, стимулирующие развитие некоммерческого сектора города, направлены на создание стимулов, развивающих общественные инициативы и общественную активность НКО. Меры, стимулирующие развитие общественной активности по городам не одинаковы, но в основном их можно сгруппировать следующим образом: муниципальный грант, социальный заказ, льготы/субсидии для некоммерческих организаций (табл. 2).

Таблица 2. Примеры нормативно-правовых актов, стимулирующих развитие некоммерческого сектора города

Субсидии/льготы	Муниципальный грант	Социальный заказ
1. Постановление администрации города Перми от 11 июня 2008 г. №534 «Об утверждении порядка предоставления субсидий за счет средств бюджета Перми общественным организациям»; 2. Постановление мэра города Омска от 23 июня 2008 г. № 470-п «Об утверждении положения о предоставлении субсидий на возмещение затрат некоммерческим организациям, органам территориального общественного самоуправления города Омска, участвующим в разработке и выполнении общественно полезных проектов на территории города Омска»; 3. Постановление главы администрации г. Казани от 21 января 2004 г. №56 «О мерах по поддержке общественных объединений ветеранов».	1. Решение Челябинской городской думы от 25 октября 2005 г. № 7/15 «Об утверждении положения о муниципальных грантах – целевом финансировании социально-значимых проектах некоммерческих организаций (в ред. Решения Челябинской городской Думы от 26.06.2007 № 23/3); 2. Решение городского совета Новосибирска от 27 октября 2004 г. № 475 «О положении «О целевом финансировании социально-значимых проектов общественных объединений, некоммерческих организаций, территориальных общественных самоуправлений, физических лиц (о муниципальных грантах) (в ред. от 31.01.2007 № 469); 3. Постановление мэра города Ростова-на-Дону от 30 июля 2002 №1485 «О муниципальном гранте»; 4. Постановление мэра города Омска от 28 декабря 2007 г. №980-п «О проведении конкурса на предоставление муниципальных грантов для поддержки общественно полезных проектов некоммерческих организаций, органов территориального общественного самоуправления города Омска в 2008 году».	Решение Пермской городской думы от 21 сентября 1999 г. № 103 «Об утверждении положения «О муниципальных грантах и социальном заказе».

Наиболее распространенной и сложившейся формой стимулирования

органами местного самоуправления НКО является предоставление

различных субсидий и льгот. Согласно ст. 78.1. Бюджетного кодекса РФ, субсидии предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе в целях возмещения затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг. Субсидии предоставляются в виде налоговых, имущественных (уменьшение ставки арендной платы за пользование помещениями, находящимися в муниципальной собственности) и косвенных льгот, когда льготы предоставляются организациям, которые в свою очередь на более выгодных для НКО условиях передают им в аренду имущество. В некоторых городах (Екатеринбург, Челябинск, Омск, Уфа) органы местного самоуправления не ограничиваются одной формой предоставления субсидий, а используют целый набор инструментов.

Почти во всех крупнейших городах (за исключением Самары и Казани) также принято Положение о проведении конкурса для НКО на получение муниципального гранта. Данный нормативно-правовой акт регулирует отношения, связанные с предоставлением органами местного самоуправления целевого финансирования отдельных общественно-полезных программ или мероприятий НКО, органов территориального общественного самоуправления, зарегистрированных и действующих на территории города, по их заявкам на конкурсной основе. Указанный документ может быть принят как исполнительной, так и законодательной ветвью власти. Причем некоторые Положения (например, в Уфе, Новгороде) регламентируют проведение конкурса только для отдельных категорий НКО (организаций инвалидов, ветеранов).

Другие формы являются хоть и редкими, но достаточно оригинальными, что создает набор методов, которые могут использоваться муниципальными образованиями при решении задач создания благоприятных условий для деятельности гражданских организаций и их активности в решении вопросов местного значения. Так, редкой формой для большинства муниципальных образований остается социальный заказ, под которым понимается механизм формирования, реализации и исполнения на контрактной основе заказа на выполнение социальных программ организациями, отобранными администрацией города по результатам открытого конкурса. В настоящее время социальный заказ как институциональная форма взаимодействия органов власти и НКО имеет место лишь в 12,5% муниципальных образований России [1]. Нормативно-правовые акты, закрепляющие проведение конкурса на социальный заказ, в крупнейших городах в ходе исследования были зафиксированы только в г. Перми.

Итак, проанализировав нормативно-правовую базу органов местного самоуправления по вопросу взаимодействия с НКО, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, правовые нормы, затрагивающие взаимодействие власти и НКО, содержатся в ряде федеральных и региональных законов, регулирующих отдельные сферы общественной жизни, виды деятельности или деятельность отдельных видов организаций. Во многих крупнейших городах приняты и действуют специальные нормативно-правовые акты, регулирующие взаимодействие органов местного самоуправления с некоммерческими организациями в форме концепций, положений или городских целевых программ.

Во-вторых, несмотря на то что в отдельных муниципальных образованиях процесс развития законодательной базы идет активно, но в целом не носит всеобщего характера. Существующие нормативно-правовые акты, как правило, затрагивают лишь отдельные аспекты сотрудничества. Во многих муниципальных образованиях отсутствует стройная система форм, принципов, механизмов взаимодействия власти и НКО, а также прав и обязанностей обеих сторон. Поэтому можно констатировать, что процесс формирования законодательной базы, регулирующей все стороны межсекторного социального партнерства, не завершен, находится в состоянии развития.

В-третьих, в соответствии с нормативно-правовыми актами экономическая поддержка НКО со стороны органов местного самоуправления рассчитана, прежде всего, на создание благоприятных финансовых, имущественных и иных условий для деятельности этих организаций.

Таким образом, в настоящее время первоочередной задачей является выстраивание четкой концепции взаимодействия органов власти с НКО. На муниципальном уровне решение этой задачи заключается в разработке и принятии положения о взаимодействии органов местного самоуправления с НКО, которое прописывает правовые принципы, порядок и формы, механизмы межсекторного взаимодействия, а также взаимную

ответственность сторон за неисполнение своих обязательств. Кроме того, в каждом муниципальном образовании необходимо разработать нормативно-правовые акты в форме положений, регулирующих использование отдельных технологий межсекторного партнерства (Положение об общественной палате, о конкурсах муниципального гранта и социального заказа и др.).

Иными словами, для развития гражданского общества, его институтов и инициатив, для вовлечения огромного человеческого и интеллектуального резерва, представленных сотрудниками и добровольцами, успешно работающими в некоммерческом секторе, законодательство должно развиваться и углублять, «технологизировать» систему отношений власти и НКО, насыщать эти взаимоотношения вполне конкретными инструментами, механизмами и процедурами.

Библиографический список

1. Мерсиянова И.В. Муниципальная Россия: социально-экономическая ситуация и развитие местного самоуправления // Аналитическая записка по результатам социологического исследования (февраль-май 2007). М., 2007.

Bibliographic list

1. Mersianova I.V. Municipal Russia: a social and economic situation and local government development // The analytical note by results of sociological research (February-May 2007). M., 2007.

С. Ф. Корниенко

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ РЫНКЕ ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ

Аннотация

Данная статья является продолжением ряда публикаций, посвященных актуальной теме современности: энергосбережению. В статье рассматриваются приемы

позиционирования теплоэнергосберегающих технологий на рынке теплообеспечения.

Annotation

The article continues the publications on the important topic – power efficiency. The article looks into the positioning methods for power efficient methods on the energy market.

Ключевые слова

Энергосбережение, отрасль, технологии, рынок, доминантные тенденции альтернативных (теплоэнергосберегающих) технологий, приемы позиционирования, способы удовлетворения потребности, эмоциональные ценности.

Keywords

Energy efficiency, branch, technologies, dominant tendencies of alternative (power efficient) technologies, positioning methods, means of needs satisfaction, emotional values

В условиях монополизации муниципального рынка тепловой энергии и превалирования на нем традиционных технологий производства и распределения тепла для удовлетворения нужд теплоснабжения производственных организаций и населения городов вопросы позиционирования энергосберегающих технологий на рынке тепловой энергии России кажутся менее важными, чем вопросы качества и надежности поставок тепла.

Тем не менее практика показывает, что проблема энергосбережения имеет системный характер, в котором социальные и экономические аспекты сбережения тепловой энергии имеют приоритет перед технологическими аспектами.

Воспринимая позиционирование как комплекс маркетинговых элементов, с помощью которых производится внушение потребителю убежденности, что данный товар создан специально для них и что он может быть идентифицирован с их идеалом, то есть с индивидуальной позицией восприятия «сущего» и «должного» в социальной культурно-нравственной среде, с опорой на некоторые разработки в теории позиционирования [1] целевой рынок оператора на рынке теплоэнергосберегающих технологий

может быть определен по трем измерениям в следующей последовательности:

- технологическому, описывающему технологии, способные удовлетворить потребности на рынке теплообеспечения;
- потребителю, обуславливающему группы потребителей, которые могут быть удовлетворены на данном рынке (см. рис.1);
- функциональному, определяющему функции, которые должны быть удовлетворены на данном рынке (см. рис. 2).

Взаимосвязь нижеприведенных графических моделей позволяет сфокусировать усилия поиска инструментов позиционирования с опорой на представление о субъектной модели рынка, структуры имеющегося и потенциального рыночного предложения, что важно для выбора направлений исследований и инновационных разработок, а также предопределения реакции потребителей при позиционировании технологий на основе обращения, ориентированного на восприятие их эмоциональных ценностей.



Рис. 1. Субъектная модель рынка теплообеспечения¹

¹(Разработано автором с учетом информации источника TechInvestLab.com)



Рис.2. Структура предложения технологических решений на рынке энергосберегающих технологий

Используя данный подход, можно провести разграничение между тремя различными сегментными структурами: рынком одной технологии (отраслью), рынком одной функции (технологическим рынком) и товарным рынком.

Отрасль определяется технологией независимо от связанных с ней функций или групп потребителей. Понятие отрасли является самым традиционным. С точки зрения восприятия маркетинговых воздействий - наименее удовлетворительное пространство, так как ориентировано на предложение, а не на спрос. Между тем

данная категория при высокой однородности рассматриваемых функций и групп потребителей наиболее уместна при моделировании процесса позиционирования тепло-энергосберегающих технологий на рынке коммунального теплообеспечения.

Рынок технологий охватывает совокупность технологий для выполнения одной функции и для одной группы потребителей. Это понятие близко концепции базовой потребности, в нашем случае (потребности в тепле), и подчеркивает взаимозаменяемость различных технологий для одной

функции.

Товарный рынок находится на пересечении группы потребителей и набора функций, основанных на конкретной технологии.

Выбор методов позиционирования для оператора рынка теплоэнергосберегающих технологий производится на основе анализа конкурентоспособности применительно к каждому сегменту и обычно ограничивается стратегией концентрированного маркетинга, проявляемой в сосредоточении ресурсов предприятия на удовлетворении потребностей одного или нескольких сегментов. Эта стратегия специализации может быть основана на определенной функции (функциональная специализация) или на особой группе потребителей (специализация по потребителю).

Обоснованность сфокусированной стратегии зависит от размера сегмента и от уровня конкурентного преимущества, достигаемого благодаря специализации с учетом числа идентифицированных и потенциально рентабельных сегментов и ресурсов предприятия.

Понимая под позиционированием прежде всего разработку и создание имиджа технологии, услуги и товара таким образом, чтобы они заняли в сознании покупателя достойное место, отличающееся от положения конкурирующих предложений [2], смоделируем гипотетическую реакцию потребителей при позиционировании традиционных и альтернативных (теплоэнергосберегающих) технологий на основе их эмоциональных ценностей (см. рис. 3).



Рис. 3. Тенденции социальной значимости альтернативных (теплоэнергосберегающих) технологий на рынке теплообеспечения¹

¹ Составлен автором

Помимо магистральной линии позиционирования на основе эмоциональных ценностей отметим основные стратегии позиционирования товара в целевом сегменте [2]:

- позиционирование, основанное на отличительном качестве товара;
- позиционирование, основанное на выгодах от приобретения товара или на решениях конкретной проблемы;
- позиционирование, основанное на особом способе использования товара;
- позиционирование, ориентированное на определенную категорию потребителей;
- позиционирование по отношению к конкурирующему товару;
- позиционирование, основанное на разрыве с определенной категорией товаров.

Таким образом, позиционирование товара в целевом сегменте связано с выделением отличительных преимуществ товара, удовлетворением специфических потребностей или определенной категории клиентов, а также с формированием характерного имиджа товара и/или фирмы.

Реализация позиционирования товара напрямую связана с разработкой маркетингового плана, который должен включать маркетинговые исследования, разработку товара, политику ценообразования, методы распространения и продвижения товара.

Таким образом, сегментация рынка, результатом которой является выделение однородных групп потребителей со схожими потребностями и покупательскими привычками по отношению к конкретному товару, дает возможность предприятию концентрировать средства на одном или нескольких коммерческих направлениях деятельности.

Следовательно, процесс позиционирования – это конкретные маркетинговые действия по разработке,

распространению и продвижению товара на рынок, его результат это оптимальное размещение товара в рыночном пространстве.

С этой целью администрации города совместно с руководством МУП «Теплокоммунэнерго» необходимо проявить инициативу по проведению конкурса на лучшее отражение достижений теплоэнергосберегающих технологий в средствах массовой информации с целью стимулирования населения к энергосбережению.

Основной задачей этого конкурса должно быть содействие реализации комплекса мер, направленных на эффективное использование энергетических ресурсов и на вовлечение в хозяйственный оборот неиспользуемых и возобновляемых источников энергии.

Конкурс рекомендуется проводить по трем номинациям:

- 1) Лучшее специализированное или популярное издание.
- 2) Лучшая публикация в средствах массовой информации о стимулировании населения к энергосбережению.
- 3) Лучшее реализованное техническое решение или комплекс технических решений и проектов по энергосбережению в жилищно-коммунальном хозяйстве г. Ростова-на-Дону.

К участию в конкурсе должны быть приглашены физические и юридические лица, специализированные и популярные издания и их авторы, организации жилищно-коммунальной службы и другие организации, осуществляющие свою деятельность на территории города, а также широкий круг заинтересованных специалистов.

К конкурсу могут быть допущены публикации и реализованные технические решения, проекты,

относящиеся к 2005-2008 годам. К рассмотрению должны приниматься проекты, посвященные техническим, экономическим и организационным решениям, направленные на энергосбережение и, прежде всего на стимулирование к энергосбережению населения.

При оценке допущенных к конкурсу работ на предмет их содержания заявленной тематике и ценности конкурсная комиссия должна учитывать следующие параметры.

Для номинации «Лучшее специализированное или популярное издание» - тираж издания и его доступность для широкого круга специалистов и населения, периодичность выхода, количество публикаций об энергосбережении и их направленность, доступность изложения для населения, возможность внедрения и эффективность предлагаемых в публикациях решений по энергосбережению.

Данные издания должны представлять интерес для специалистов и руководителей производственных, торговых, проектных и эксплуатационных организаций во всех регионах России, в странах СНГ и других странах. Тематика публикуемых материалов должна охватывать широкий круг вопросов эффективного использования тепловой энергии в разных отраслях народного хозяйства: в них должны быть опубликованы новые технические и нормативно-правовые разработки в области энергосбережения в строительстве, ЖКХ и энергетике, обзорно-аналитические и справочные материалы, полезные и интересные широкому кругу читателей.

Для номинации «Лучшая публикация в средствах массовой информации о стимулировании населения к энергосбережению» - актуальность и тематическая направленность публикации, место публикации,

тираж и назначение издания, характер предложения по энергосбережению, его эффективность и возможность внедрения.

В этой номинации основное внимание должно быть уделено вопросам снижения затрат при реализации энергосберегающих технологий, в том числе расчетам с потребителями по показаниям теплосчетчиков, переходу на теплоснабжение с индивидуальными тепловыми пунктами, стимулированию эксплуатационных организаций и населения к экономии энергоресурсов и другим вопросам практического обеспечения энергосбережения в ЖКХ, а также аспектам модернизации на базе современного оборудования и технологий с учетом повышения энергетической эффективности сложившейся в г.Ростове-на-Дону системы теплоснабжения с ЦТП и анализа управленческих аспектов повышения качества жилищно-коммунальных услуг в современных условиях хозяйствования.

Для номинации «Лучшее реализованное техническое решение или проект в области энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве» можно установить такие критерии:

- лучший внедренный проект по оптимизации затрат тепловой энергии и оплат за отопление для жильцов в жилищном фонде г.Ростова-на-Дону;
- лучший проект по реконструкции системы отопления жилого дома с целью оборудования здания всем необходимым для обеспечения в квартирах комфортных тепловых условий, позволяющих регулировать температуру в помещениях по своему желанию и оплачивать отопление в соответствии с фактическим индивидуальным расходом тепла;
- лучший внедренный проект по инженерным системам энергоэффективного жилого дома,

предусматривающий комплексное решение, в котором функционально и достаточно гармонично взаимосвязаны энергосберегающие архитектурно-планировочные решения, эффективные ограждающие конструкции и инженерные системы теплоснабжения нового поколения;

- лучший внедренный проект по реконструкции зависимых систем отопления с организацией регулирования отпуска тепла на ЦТП, который предусматривает автоматическое регулирование отпуска тепла системам отопления с зависимым присоединением к тепловым сетям, что позволит ликвидировать перетопы в осенне-весенний период и другие непроизводственные расходы тепла.

Также можно утвердить дополнительную номинацию «Лучшее энергосберегающее предложение», в которой комплексно оценить назначение предложенного мероприятия или проекта, эффективность от внедрения, возможность и предполагаемый объем повторного использования.

Результаты конкурса должны быть широко освещены в СМИ и свидетельствовать о внимании, которое уделяется проблеме энергосбережения со стороны руководителей ЖКХ региона и самых разных производственных, исследовательских и проектных организаций, то есть необходимо четко выделить тот факт, что решение этой проблемы находит достаточное отражение и популяризацию в средствах массовой информации, чем способствует стимулированию населения к энергосбережению.

Таким образом, можно заключить, что важно вносить в

массовое сознание потенциальной целевой аудитории устойчивый положительный образ энергосберегающих продуктов и услуг. Однако чтобы продавались именно энергосберегающие товары и услуги и потенциальные потребители делали ставку именно на них, а не диктовали политику дешевых и, как правило, энергоемких и устаревших продуктов, нужно сначала вложить весьма существенные средства в создание своеобразной «ауры» энергосберегающих технологий.

Только многосторонняя работа по их позиционированию, а также поддержание тесных взаимоотношений с департаментом ЖКХ и энергетики области обеспечат занятие достойного места энергосберегающих технологий на муниципальном и региональном рынке тепловой энергии.

Библиографический список

1. Abell D. E. Defining the Business: the Starting Point of Strategic Planning. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. 1980. 450 p.
2. Wind J. Y. Product Policy: Concepts, Methods and Strategy. Reading, Mass.: Addison Wesley. 1982. 505 p.
3. Ries A. and Trout J. Positioning: The Battle for Your Mind. New York: McGraw-Hill. 1981.250p.

Bibliographic list

1. Abell D. E. Defining the Business: the Starting Point of Strategic Planning. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. 1980. 450 p.
2. Wind J. Y. Product Policy: Concepts, Methods and Strategy. Reading, Mass.: Addison Wesley. 1982. 505 p.
3. Ries A. and Trout J. Positioning: The Battle for Your Mind. New York: McGraw-Hill. 1981.250p.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ВОДНОТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИГОРНОЙ ЗОНЫ

Аннотация

В Российской Федерации создаются четыре игорные зоны. Несмотря на начало строительства, теоретическое осмысление происходящих процессов в части создания развитой транспортной инфраструктуры, научной общественностью не осуществляется. Совершаются системные ошибки: сначала строятся здания и сооружения, и лишь потом – транспортная инфраструктура. Их взаимозависимость не определяется и не исследуется.

В статье предпринята попытка теоретико-методологического обоснования воднотранспортной инфраструктуры, позволяющего урегулировать процесс создания, развития и функционирования воднотранспортной инфраструктуры игорной зоны во взаимодействии с региональной экономической системой в целом.

Annotation

In the Russian Federation are created four gambling zones. Despite of starting building, theoretical judgment of occurring processes regarding creation of the developed transport infrastructure, by scientific community it is not carried out. System mistakes are made: buildings and constructions, and only then – a transport infrastructure at first are under construction. Their interdependence is not defined and it is not investigated.

In article attempt of a theoretic-methodological substantiation channel infrastructures is undertaken, allowing to settle process of creation, development and functioning channel infrastructures of a gambling zone in interaction with regional economic system as a whole.

Ключевые слова

Игорная зона, воднотранспортная инфраструктура.

Keywords

Gambling zone, channel infrastructure

Детальная разработка инфраструктурных проектов игорных зон требует рассмотрения основных положений создания и развития их воднотранспортных инфраструктур исходя из общетеоретического осмысления понятия инфраструктуры как таковой. В настоящее время игорные зоны лишь создаются, и теоретическое осмысление взаимодействия игорного бизнеса как такового с водным транспортом, в данном случае морским и речным по наиболее эффективному их взаимодействию требует дальнейшего исследования.

Широкое применение термина «инфраструктура» в отечественных экономических исследованиях последних лет создает необходимость в проведении «системной» классификации инфраструктурных элементов. Ее смысл заключается в том, что при выделении инфраструктурной составляющей в конкретной рыночной системе нужно достаточно четко представлять себе главные, основные элементы этой системы, для обеспечения нормального функционирования которых и выделяются собственно инфраструктурные элементы. С помощью последних и

активизируется или стабилизируется производственно-хозяйственная деятельность.[1]

Термин «инфраструктура» впервые нашел применение в исследованиях западных экономистов и имеет несколько вариантов объяснения своего происхождения. Один из них привязывает происхождение инфраструктуры к строительному производству, отождествляя ее с фундаментом какого-либо строения, ее «каркасом» (от лат. «infra» – под, ниже и «structure» – строение, расположение). Другой связывает возникновение термина с военным профилем действий как комплекс обеспечивающих успешные военные операции сооружений, коммуникаций. Однако все исследователи признают, что инфраструктура является обязательным компонентом любой целостной экономической системы.

В отечественной экономической литературе периода 1970-1980 гг. инфраструктуру обычно рассматривали как комплекс отраслей общего пользования, целью которых является создание необходимых условий для функционирования частнокапиталистических предприятий, или как систему инженерно-технических сооружений и объектов, обеспечивающих на определенной территории бесперебойное движение потоков грузов, людей, энергии, информации, т.е. такие материально-технические условия, без которых невозможна успешная деятельность современных хозяйственных предприятий. В этой связи ряд исследователей отмечают композиционность термина «инфраструктура»: с одной стороны, решение задач тылового обеспечения, с другой – выражение работы, услуга, предоставляемая производственно-хозяйственным единицам «специальным, совокупным многоотраслевым комплексом», обеспе-

чивающим нормальное функционирование потоковых процессов.

В последнее время ряд исследователей отождествляют инфраструктуру с логистикой, отмечая, что «логистика – некоторая производственная инфраструктура экономики, основанная на четком взаимодействии спроса, снабжения производства, транспорта и распределения продукции».[2] Несмотря на наличие достаточно связанных и взаимообусловленных элементов смешивать, а тем более подменять эти категории не следует.

Исходя из цели исследования и характера поставленных задач рассмотрения сущности инфраструктуры, можно выделить следующие проблемы: хронологические, генеалогические, структурно-логические, функциональные.

Наиболее существенными представляются две последние. Различия трактовок инфраструктуры у отдельных исследователей в разрезе двух проблем касаются лишь формальной стороны научного исследования и поэтому даны лишь в констатационном плане и по существу не рассматривались.

Даже отдельные высказывания западных исследователей свидетельствуют, что одним из основных является вопрос о функциях инфраструктуры особенно для формирующейся рыночной системы России. Определение функций должно, прежде всего, обнажать специфику инфраструктурной деятельности с тем, чтобы служить отправной точкой, отделяющей отрасли инфраструктуры от прочих отраслей народного хозяйства. К сожалению, большая часть бытующих в настоящее время дефиниций не отвечает этому требованию.

По мере развития науки устанавливались закономерности зави-

симости эффективности производства от уровня развития инфраструктуры; влияние инфраструктуры на социальную обстановку в стране и в регионе; наконец – влияние инфраструктуры на политику государства и сообществ. При этом осознавался тот факт, что создание инфраструктуры само по себе не приносит прибыли. Было установлено, чем выше уровень развития инфраструктуры, тем быстрее и охотнее в регион приходят инвестиции, прибывает рабочая сила, ускоряется экономическое развитие, улучшается жизнь и самочувствие людей. И, наоборот, чем ниже уровень развития инфраструктуры, тем медленнее или с большими издержками развивается производство, тем тяжелее жизнь людей.

Необходимо отметить две важнейшие особенности инфраструктуры. Первая – инфраструктура, как правило, предназначена для обеспечения выполнения функций в нескольких отраслях, т.е. она носит отраслевой характер. Такими элементами инфраструктуры являются: транспорт, энергетические системы, связь, информационные сети и др. Соответственно инфраструктура выполняет интеграционную функцию между отраслями производства, между регионами и государствами.

Вторая – инфраструктура не создает материальных благ, она выполняет обеспечивающую функцию. В связи с этим требуются специальные, часто не рыночные механизмы ее развития, долевое участие в этом процессе различных заинтересованных отраслей. Отсюда следует особая роль в развитии инфраструктуры межотраслевых органов власти, местных властей, органов власти регионов, государственных и международных организаций.

Воднотранспортную инфраструктуру игровой зоны (ВТИИЗ) можно классифицировать по различным признакам: по сферам деятельности; по отраслям (функциям) этой деятельности; масштабам распространения; средам пространства. Несомненно, ВТИИЗ можно отнести к социально-производственной сфере, так как транспорт, как особый вид производства, не создает материальных благ, и его деятельность в игорных зонах будет направлена в основном на обеспечение отдыха граждан и перемещения отдыхающих по территории и акватории зоны, т.е. оказания потребительских (транспортных) услуг.

Так как научные основы развития транспортной инфраструктуры игорных зон пока только разрабатываются, то не все отраслевые (по видам транспорта) типы инфраструктуры соответственно исследованы в достаточной мере. Это напрямую касается и ВТИИЗ. Ее социально-производственную инфраструктуру можно классифицировать по различным основаниям. Наиболее актуальными в нашем случае являются пространственная и отраслевая.

По пространственному основанию ее можно классифицировать как инфраструктуру:

- игровой зоны;
- региона;
- государства;
- содружества государств;
- мирового сообщества.

По отраслевому принципу можно выделить транспортную инфраструктуру:

- отдельного вида транспорта (морского и речного);
- бассейна (Азово-Черноморского);
- водного транспорта РФ.

По нашему мнению отраслевая классификация в исследуемой инфраструктуре будет актуальной лишь

при совместном анализе этих двух классификаций.

Исходя из темы нашего исследования, необходимо отметить, что ВТИИЗ также сложна и разнообразна, как и сама транспортная инфраструктура зоны, т.к. в нее также входят железнодорожный транспорт, автомобильный и воздушный.

Также необходимо отметить классификацию инфраструктуры по средам пространства: сухопутную и водную.

Под сухопутной инфраструктурой понимается совокупность материально-технических систем, предназначенных для обеспечения деятельности человека на суше, а также часть материально-

технических систем обеспечения водной деятельности.

Водная инфраструктура - это совокупность материально-технических систем, предназначенных для обеспечения деятельности на воде. При этом под водной деятельностью понимаются виды активного поведения людей в водной среде. К ним, в первую очередь, относятся: хозяйственная деятельность, научно-исследовательская деятельность, отдых, туризм спорт; военно-морская деятельность.

Наиболее наглядно положение игорной зоны в различных классификациях инфраструктур дано на рисунке 1.

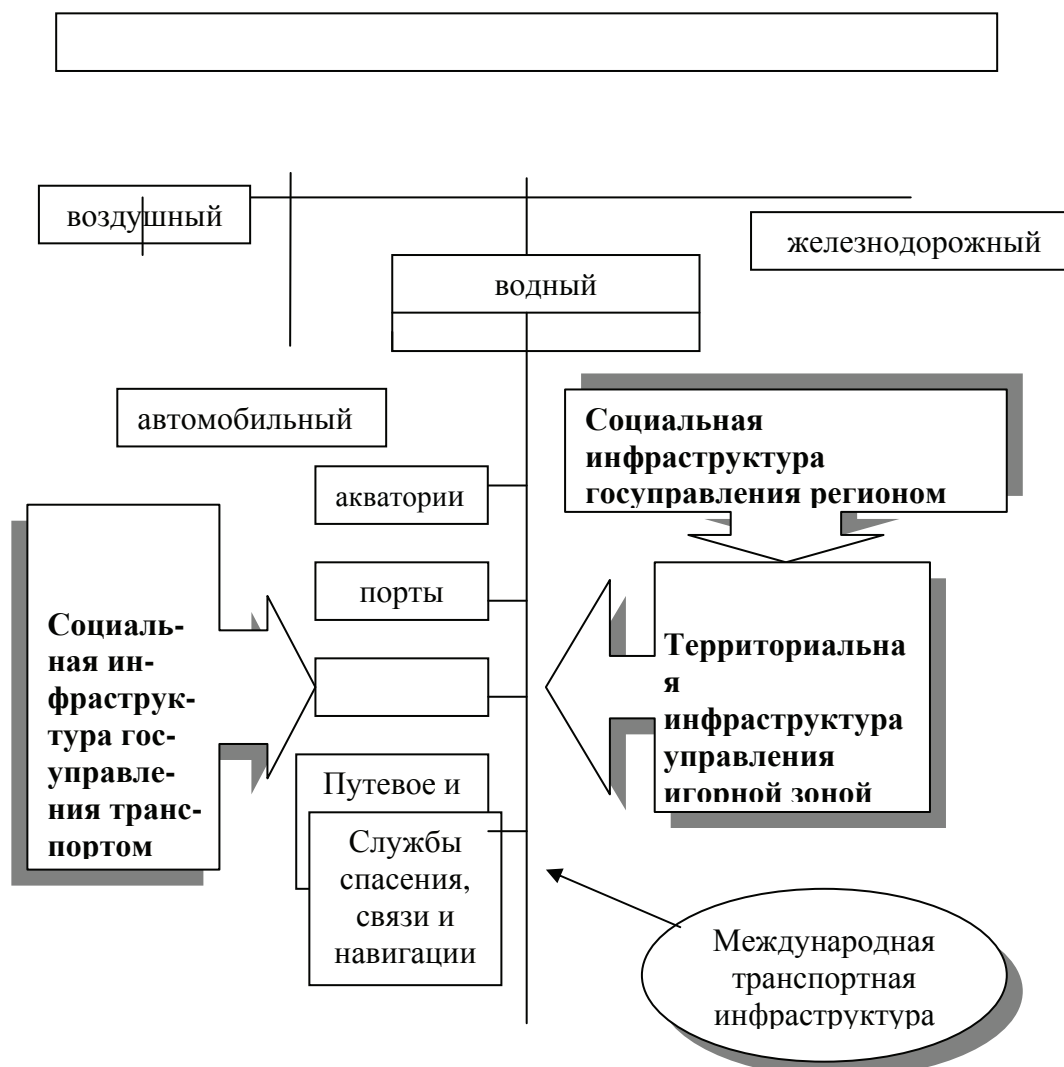


Рис.1. Общая схема положения игорных зон в воднотранспортной и территориальной инфраструктуре региона

Известно, что общественное разделение труда исторически складывалось по двум основным направлениям: видам деятельности (отраслевое) и территориям (территориальное). В связи с этим под хозяйственной структурой региона можно понимать либо его отраслевую, либо его территориальную структуру. В настоящем исследовании рассматриваются как отраслевая, так и пространственная структуры игровой зоны, создаваемой на границе Ростовской области и Краснодарского края.

Например, известную сложность представляет отраслевая классификация регионального хозяйственного комплекса. В данном случае, используемые для ее характеристики понятия, также вызывают споры у экономистов. Если такие понятия, как «отрасли специализации», «вспомогательные и обслуживающие отрасли» уже в большей или меньшей степени устоялись, то сравнительно недавно появившийся в региональной экономике термин «инфраструктура» имеет различные толкования.

Прежде всего, нужно отметить, что как термин «хозяйственная структура региона», так и «инфраструктура» – это системные понятия. Поэтому любые попытки проведения классификации инфраструктуры вообще, вне связи с какой-либо конкретной экономической системой, приводят к ошибочным представлениям о ее качественном составе. Вот почему при классификации инфраструктуры необходимо исходить из ее функционального предназначения, в соответствии с которым ее отрасли должны отличать два основных характерных свойства: всеобщность (инфраструктурные элементы в системе должны быть общими для всех главных, основных ее элементов); коммуникативность или

непосредственность создаваемых связей (инфраструктурные элементы, непосредственно связывая основные, главные элементы системы, не должны иметь опосредствующие звенья).

Указанный подход позволяет описать процесс выделения инфраструктурных элементов в системе регионального хозяйственного комплекса следующим образом.

Главными элементами подобной региональной социально-экономической системы могут выступать отрасли специализации, население, низовые территориально-производственные сочетания, система расселения и др.

Соответственно очерченной системе и ее главным элементам выделяются инфраструктурные виды деятельности межотраслевого или межрегионального характера, создающие общие условия для развития основных элементов.

В игорном бизнесе в качестве внутриотраслевых видов деятельности, обладающих присущими им специфическими свойствами, выступают:

- общие транспортные организации (такси, городской транспорт и др);
- средства связи и коммуникации;
- система материально-технического снабжения;
- общая энергосистема;
- система внутриотраслевой связи;
- система подготовки кадров;
- органы управления и т.д.

На водном транспорте в качестве внутриотраслевой инфраструктуры наряду с аналогичными в игорном бизнесе видами деятельности, выступают и некоторые специфические, например, гидротехнические сооружения и объекты, снабженческие организации со своей системой органов и объектов и т.д.

Если рассмотреть межотраслевую инфраструктуру, обслу-

живающую одновременно игорный бизнес и водный транспорт и создающую непосредственные связи между этими главными элементами регионального хозяйственного комплекса, то в ее состав можно включить такие отрасли и виды деятельности, как общая для обеих выделенных отраслей энергосистема, общие транспортные сооружения и организации, общие системы связи и другие межотраслевые сооружения и виды деятельности. Но эти виды деятельности, формируемые в отраслевой системе регионального хозяйственного комплекса в самостоятельные отрасли, можно было бы определить еще на внутриотраслевом уровне, если проанализировать пересечение двух множеств инфраструктурных видов деятельности в игорном бизнесе и водного транспорта. При таком пересечении все специфические внутриотраслевые виды деятельности отсеются, а попадут в пересечение только те, которые могут стать межотраслевыми и выполнять аналогичные функции во внутриотраслевых системах.

Если сравнить инфраструктурные виды деятельности, попавшие в пересечение двух внутриотраслевых множеств, и инфраструктурные отрасли, выделенные в отраслевой системе регионального хозяйственного комплекса, то получится, что они в значительной степени идентичны.

Разница между ними в том, что первые решают внутриотраслевые задачи, а вторые, выделившись в самостоятельные виды деятельности, решают межотраслевые задачи по обеспечению обеих отраслей.

В соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД) водный транспорт является одной из подотраслей транспорта – отрасли материального производства (Транспорт и связь – раздел I). Главной задачей транспорта является перевозка грузов и пассажиров. Для решения этой задачи сформирована материально-техническая база водного транспорта, состоящая из флота, портов, путевого хозяйства, промышленных предприятий и т.д. Однако деятельность водного транспорта применительно к разделу О (Представление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг) имеет следующую классификацию. Так, в классе 92 указано, «...деятельность по организации отдыха, развлечений, культуры и спорту», а в подклассе 92.7 «...деятельность по организации отдыха и развлечений», в дальнейшем в группе 92.71 «...деятельность по организации азартных игр». Следовательно, игорный бизнес, с одной стороны, является составной частью подотрасли организация отдыха, а с другой – деятельности водного транспорта.

Наиболее наглядно это представлено на рис. 2



Рис.2. Место игорного бизнеса и водного транспорта в структурной схеме видов экономической деятельности

Создание игорной зоны | транспортное (на этапе строительства)
предполагает увеличение заходов | и пассажирского флота, что

обусловливается появлением нового пассажиропотока как в игорную зону, так и восстановление ранее утраченных линий перевозок пассажиров по реке Дон, Азовскому и Черному морям. Значительное развитие должен получить такой вид отдыха на воде, как яхтинг. Строительство на Азовском море порта-марины в районе игорной зоны позволит создать отсутствующую пока инфраструктуру по обслуживанию яхт (ремонт, стоянка, сервис и т.д.).

Ростовская область и Краснодарский край занимают выгодное экономико-географическое положение. Влияние транспортной составляющей обусловливается тем, что они являются южными воротами России, соответственно размещение игорной зоны в этом регионе будет тесно связано с развитием их транспортной инфраструктуры.

Основными задачами транспортных предприятий в исследуемой сфере являются обеспечение благоприятных условий для основной деятельности игорного бизнеса. Исходной базой при рассмотрении эффективности и целесообразности использования водного транспорта являются обеспечивающие объемы перевозок (в основном пассажиров-отдыхающих прибывающих в игорную зону) и индустрия отдыха на воде.

Наряду с влиянием региональных факторов и процессов на воднотранспортную инфраструктуру, может наблюдаться более масштабная и значимая, с позиции общетерриториальной социально-экономической динамики, тенденция. Само предприятие водного транспорта (в силу своей локализации на конкретной территории и особом месте воспроизводственных процессах) выступает условием регионального развития, действуя в региональной экономической среде, создавая предпосылки для

развертывания отдельных сфер и направлений региональной экономики, корректируя ее отраслевую и территориальную структуру. Предприятие водного транспорта как один из элементов инфраструктурно-транспортного комплекса выполняет регионоформирующую, по своему характеру, функцию.

Отмечая важную роль воднотранспортной инфраструктуры игорной зоны, следует обозначить два ее важнейших аспекта. В первом случае, можно вести речь о непосредственном влиянии предприятий водного транспорта, их деятельности на становление региональных структур, их обособлении как относительно самостоятельных территориально-воспроизводственных целостностей. Во втором случае – о «зоне обслуживания» воднотранспортной инфраструктуры. Она динамична, ее территориальные границы неустойчивы и «размыты», отсутствует важнейший для регионалистики признак воспроизводственной целостности, поэтому подобное образование далеко от устоявшегося общепринятого понятия региона.

В этой связи важнее проследить регионоформирующие функции данной инфраструктуры в системе:

- инфраструктура игорной зоны;
- инфраструктура Ростовской области и Краснодарского края;
- инфраструктура Азово-Черноморского бассейна;
- инфраструктура ЮФО; и т.д.,

то есть реально складывающейся и включающей в себя саму инфраструктуру в качестве первичной экономической «клеточки». Но это уже тема другого исследования.

Библиографический список

- 1.Федько В.П., Альбеков А.У., Комарова А.И. Инфраструктура

муниципальных образований.- Ростов
н/Дону: РГЭА, 1999.

2. Бердяев Н. Судьба России. -М., 1990.-
С.54

Bibliographic list

1. Fedko V.P., Albekov A.U., Komarova A.I. Infrastructure of municipal education – Rostov-on-Don RSEU, 1999
2. Berdyaev N. Destiny of Russia M., 1990-p. 54.

РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

С.М. Батчаева

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ПРЕДПРИЯТИЯ НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ

Аннотация

В статье рассмотрены методики оценки эффективности инвестиционных вложений и временной оценки эффективности затрат в непроеизводственную сферу. Для этого при моделировании процесса инвестиций предлагается учитывать изменения технологической и экологической структур, влияющих на уровень и динамику показателей эффективности на основе разработанной балльной оценки

Annotation

Evaluation technique of assessment of the efficient of investment and time estimate of cost effectiveness into nonproduction sphere is considered in this article. For this purpose it is supposed to take into consideration all technological and ecological structure changes, which have influence on the level and dynamics of activities of the efficiency on the basic of the ball assessment, that was worked out by the author of the article.

Ключевые слова

Методология, оценка, моделирование, структура, инвестиционные вложения, классификация, показатель, уровень, критерий.

Keywords

Strategy, assesment, modelling, structure, investment, classification, index, level, touchstone.

Инвестиции в основной капитал, рассматриваются в качестве финансовых вложений, обладающих временной размерностью, временной и технологической структурой, что, по мнению автора, следует учитывать при определении степени их эффективности.

Особо отметим, что при моделировании эффективности инвестиционных вложений в основной капитал нельзя не учитывать технологической структуры. Для наглядности представим объем инвестиционных вложений (K) по объекту непроеизводственной сферы в виде следующего выражения:

$$K = K_{\text{смп}} + K_0, \quad (1)$$

где, $K_{\text{смп}}$ - объем строительных и монтажных работ;
 K_0 – затраты на приобретение оборудования, инструмент, инвентарь, которые входят в смету объекта строительства.

Преобразуем формулу (1) с учетом удельных величин «активных» и «пассивных» финансовых вложений и получим выражение:

$$K = K_0 \left(1 + \frac{K_{\text{смп}}}{K_0} \right), \text{ или}$$

$$\frac{K_{\text{смп}}}{K} + \frac{K_0}{K} = d_{\text{п}} + d_{\text{а}}, \quad (2)$$

где, $d_{\text{п}}$ - удельный вес «пассивных» инвестиционных вложений;

$d_{\text{а}}$ - удельный вес «активных» инвестиционных вложений;

Также в формулу (1) считаем целесообразным ввести показатель, характеризующий экологическую структуру единовременных затрат ($K_{\text{эк}}$) и получим выражение:

$$K = K_{\text{смп}} + K_0 + K_{\text{эк}} \quad (3)$$

Далее преобразуя формулу (3) вынесем за скобку затраты на оборудование, инструмент и инвентарь- K_0 - и получим:

$$K = K_0 \left(1 + \frac{K_{\text{смп}}}{K_0} + \frac{K_{\text{эк}}}{K} \right) = K_0 (1 + d_{\text{п}}^* + d_{\text{эк}}^*) \quad (4)$$

где, $d_{\text{эк}}^*$ - доля затрат экологического назначения.

Следующим шагом будет являться представление пообъектной эффективности инвестиционных вложений.

Таким образом, приведенные выше методы анализа позволяют по нашему мнению, представить степень влияния на их динамику и структуру удельного веса

затрат экологического назначения и соотношение затрат на строительно-монтажные работы с затратами на оборудование. Иными словами, получаем изменение структуры инвестиционных вложений (пассивной части).

Как показала экономическая практика, эффективностью инвестиционных вложений необходимо управлять и важную роль в этом процессе играют экономические нормативы.

Среди исследователей проблем теории эффективности инвестиций на сегодняшний день нет разночтений по поводу самой общей схемы определения соответствующих показателей (нормативов), которые рассчитываются в виде отношения результата или эффекта к вызвавшим его затратам.

Общая схема управления эффективностью инвестиционных вложений представлена на рис. 1.

Для достижения экономического роста нормативы эффективности инвестиционных вложений должны отвечать ряду требованиям в частности адекватности условиям применения, определенной степени прогрессивности, четкости экономического содержания. В случаях, когда известны уровни расчетной и фактической величины эффективности инвестиционных вложений, а так же нормативный показатель, возможно осуществление оценки экономической эффективности.

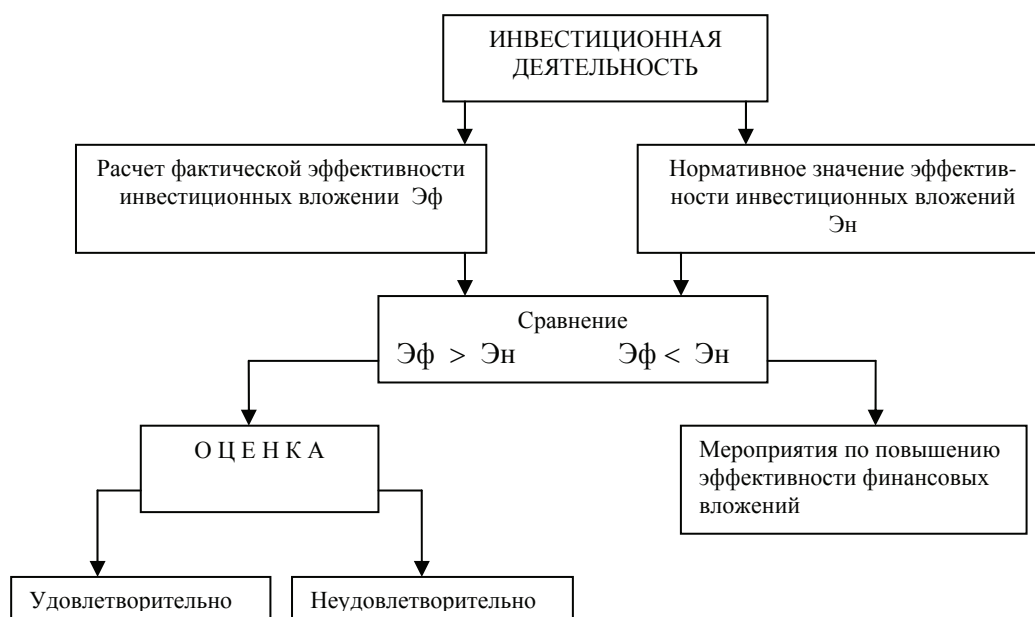


Рис. 1 Схема управления эффективностью инвестиционных вложений

Оценка эффективности представляет собой качественную процедуру, основанную на аналитическом сравнении и является важнейшей функцией управленческой деятельности. После ее проведения осуществляется регулирование, или другая адекватная процедура, обеспечивающая преодоление нежелательных отклонений от норматива эффективности. Так если обозначить норматив эффективности через (E_H), а фактический ее уровень как (E_Φ), то между ними могут существовать следующие соотношения:

$$\begin{aligned} E_\Phi > E_H; & \quad E_\Phi = E_H; \\ E_\Phi < E_H. & \end{aligned} \quad (5)$$

В первом случае оценка эффективности капитальных вложений положительная; во втором случае - удовлетворительная, так как нижний предел эффективности инвестиционных вложений обеспечен. Однако этот вариант не имеет запаса прочности, что должно служить сигналом к поиску путей увеличения эффективности инвестиционных вложений до момента начала их реализации. Третий случай означает наличие отрицательной оценки уровня фактической или расчетной эффективности инвестиционных вложений и причин тако-

го положения, на наш взгляд, может быть несколько: не обеспечен необходимый уровень получения финансового результата при соблюдении норматива расчетных затрат; фактические единовременные затраты оказались выше, чем проектные, по смете; не соблюдены ни нормативные, ни расчетные затраты, получено отрицательное отклонение по финансовому результату, что относительно выше, чем по фактическим затратам.

Дальнейшие действия, как нам представляется, заключаются в разработке мероприятий, устраняющих причины отставания (E_Φ) от (E_H).

Определение эффективности инвестиционных вложений вне ее оценки, по мнению автора, теряет экономический смысл, поэтому и следует говорить о неразделенности этих двух процедур. Расчетная эффективность инвестирования всегда оценивается в сравнении с ранее достигнутым уровнем и с нормативом и получает оценку в зависимости от результатов сравнения.

Эффективность инвестиционных вложений может быть выражена большим числом показателей. Это могут быть показатели результата - при равных затратах; показатели затрат - при равном результате;

показатели соотношения результата и обусловивших его затрат - как наиболее общая форма выражения эффективности.

Классификация показателей эффективности инвестиционных вложений осуществляется в зависимости от основных признаков их различия. В составе таких признаков используются: назначение показателя эффективности, степень полноты

учета составляющих результата и затрат; учет динамики эффективности; характер объекта инвестиционных вложений.

Ниже приводится классификация показателей эффективности инвестиционных вложений, позволяющая осуществить группировку классификационных признаков с показателями эффективности инвестиционных вложений (см. таблицу 1).

Таблица 1 Классификация показателей эффективности инвестиционных вложений¹
(¹ Разработана автором)

Классификационный признак	Показатели эффективности, соответствующие данному признаку
1. Назначение показателя	1.1. Показатель сравнительной эффективности 1.2. Показатель абсолютной эффективности
2. Степень полноты учета составляющих результатов и затрат	2.1. Частные показатели эффективности (трудоемкость, зарплатоемкость, производительность труда, материалоотдача, энергоемкость и т.д.) 2.2. Обобщающие показатели эффективности.
3. Учет динамики эффективности	3.1. Уровневые показатели эффективности Темповые показатели
4. Характер объекта инвестиционных вложений	4.1. Показатели эффективности инвестиций в новое строительство 4.2. То же, в расширение действующего производства 4.3. То же, в реконструкцию 4.4. То же, в техническое перевооружение 4.5. То же, в отдельные мероприятия по развитию производства

Данные показатели эффективности могут рассчитываться: для выбора наилучшего из множества возможных вариантов инвестиционных вложений; для определения уровня отдачи единовременных затрат; для распределения ресурсов инвестиций между возможными направлениями их использования; для планирования возможного прироста конечного результата производства на микроуровне.

Рассматривая показатели эффективности инвестиционных вложений, нельзя оставить без внимания предложенный экономистом А.А. Степачковым показатель строительно-эксплуатационных затрат на объект (Q):

$$Q = K + Z_{\text{год}} T_{\text{э}}, \quad (6)$$

где K - единовременные затраты на строительство объекта,
Z_{год} - эксплуатационные затраты,
T_э - продолжительность периода эксплуатации объекта.

Вместе с тем, необходимо обратить внимание на упрощенность приведенной выше формулы в части отражения неоднородности затрат разных периодов времени. С одной стороны, величина (K) формируется из затрат разных лет строительства и должна, с нашей точки зрения, рассчитываться по формуле:

$$K = \left[\frac{\sum_{t=1}^{T_{\text{стр}}} K_t}{(1 + E_{\text{н.п}})^{T_{\text{стр}}} - 1} \right],$$

(7)

где K_t - инвестиционные вложения в объект строительства в t -м году сооружения: $t=1, \dots$;

$T_{\text{стр}}$ - год строительства в рамках полной его продолжительности $T_{\text{стр}}$ (год);

$E_{\text{н.п}}$ - нормативный коэффициент приведения затрат разных периодов к одному расчетному году.

С другой стороны, даже численно равные величины эксплуатационных затрат ($Z_{\text{год}}$) разных лет из продолжительности периода эксплуатации объекта ($T_{\text{э}}$) также по своей значимости не тождественны. Следовательно, по нашему мнению, требуется корректировка, учитывающая данное обстоятельство. В силу изложенного, считаем целесообразным второе слагаемое в формуле (7) представить в виде суммы годовых значений в течение периода ($T_{\text{э}}$), с учетом приведения к году окончания строительства (пуска объекта в эксплуатацию), а именно: вместо ($Z_{\text{год}} T_{\text{э}}$), дать

$$\sum_{t=1}^{t=T_{\text{стр}}} Z_{\text{год}} t(1 + E_{\text{н.п}})^t, \text{ тогда формула (6)}$$

для определения строительно-эксплуатационных затрат примет следующий вид:

$$Q = K + \sum_{t=1}^{t=T_{\text{э}}} Z_{\text{год}} t(1 + E_{\text{н.п}})^t$$

(8)

Следует отметить, что многообразие показателей эффективности инвестиционных вложений влечет за собой необходимость рассмотрения ее нормативов и соответствующих критериев. На наш взгляд, широко распространенное мнение о целесообразности использования единого норматива эффективности для любых случаев

единовременных затрат является дискуссионным.

Критерии эффективности инвестиционных вложений, по мнению специалистов, не являются чем-то застывшим и заданным раз и навсегда, поскольку они выполняют оценочную функцию. Следует признать, что критерии эффективности одновременно ориентируют и на разработку направления единовременных затрат и на их осуществление.

В рамках настоящей статьи, более подробно остановимся на особенностях инвестиционных вложений в производственную сферу и методах измерения их эффективности.

Инвестиционные вложения в производственную сферу, по своей целенаправленности имеют коренное отличие от инвестиционных вложений в производственную сферу, что порождает своеобразие методических подходов к определению их эффективности. Отметим, что разработка методических подходов базируется на общих теоретических и методических положениях с учетом специфики функционирования в условиях рыночных отношений и конечной цели затрат в производственной сфере.

Согласно временной методике определения эффективности затрат в производственную сферу эффективность инвестиционных вложений и действующих основных фондов в производственной сфере определяется сопоставлением получаемых социальных и социально-экономических результатов с затратами, необходимыми для их осуществления. Данная методика рекомендуется к применению при выборе оптимального варианта развития производственной сферы и для расчетов сравнительной эффективности, назначением которых является: оценка различных вариантов развития производственной сферы при выборе на этой основе наиболее эффективного; оценка величины дополнительных затрат, требуемых в варианте, наиболее рациональном по своим со-

циальным результатам, но не оптимальном по экономическим показателям.

Эффект инвестиционных вложений и других видов затрат в материальную базу непроизводственной сферы и в ее отдельные объекты согласно выражается: в натуральных измерителях, определяемых размерами намеченных к созданию или созданных объектов; в показателях охвата тем или иным мероприятием, либо видом услуг на основе развития объектов непроизводственного назначения; в относительных измерителях (баллах), отражающих качественную оценку созданных или развитых объектов непроизводственного назначения; в стоимостной форме.

Наряду с социальными и социально-экономическими результатами учитывается и непосредственно экономический эффект инвестиционных вложений в непроизводственную сферу в виде: прибыли от реализации услуг в видах экономической деятельности и учреждениях производственной сферы, функционирующих полностью или частично на основе коммерческого расчета; увеличения годового объема реализации продукции или услуг в натуральном либо стоимостном измерении (в том числе на единицу инвестиционных вложений).

Абсолютная эффективность инвестиционных вложений (\mathcal{E}) в непроизводственную сферу определяется как отношение прироста социального эффекта ($\mathcal{E}_{нс}$) к затратам, требуемым для его достижения, что отражено в следующем выражении (10):

$$\mathcal{E} = \frac{\mathcal{E}_{нс}}{C + E_n K}, \quad (9)$$

где: \mathcal{E} - показатель общей (абсолютной) эффективности,

$\mathcal{E}_{нс}$ - прирост годового эффекта,

K - инвестиционные вложения;

C - текущие затраты;

E_n - нормативный коэффициент эффективности.

Сравнительная эффективность затрат в непроизводственную сферу ($\mathcal{E}_{нс}$), согласно приведенных выше формул, определяется по минимуму приведенных затрат на единицу суммарного социального эффекта, а именно:

$$\mathcal{E}_{нс} = \frac{C + E_n K}{V_i \cdot \gamma_{ij}} \rightarrow \min, \quad (10)$$

где: C - текущие затраты (руб./год);

E_n - нормативный коэффициент эффективности;

K - инвестиционные вложения (руб.);

V_i - оценка i -го свойства (баллы);

γ_{ij} - удельный вес величины i -го свойства по j -му варианту.

Как правило, социальные результаты многогранны и не поддаются прямой количественной оценке, в этом случае рекомендуется метод декомпозиции, то есть разделение комплексного понятия на элементы его формирующие и допускающие количественную (например, балльную) оценку. Применяя которую, можно определить общий социальный результат. Предлагаемый метод позволяет найти соотношение между потребительной стоимостью и денежными затратами, то есть цену единицы потребительной стоимости.

При заданных затратах, лимитированных исходя из имеющихся финансовых ресурсов, выбор варианта расчета эффективности инвестиционных вложений производится на основе максимума социального результата.

Особо отметим, что при оценке сложных социальных результатов, не поддающихся прямой количественной оценке, для сравнения и выбора вариантов также рекомендуется выделение в составе комплексного понятия отдельных элементов, что позволяет осуществлять их условную количественную оценку.

При тождественности социальных результатов в различных вариантах оценки эффективности инвестиционных вложений

в непроизводственную сферу, выбор лучшего из них осуществляется по минимуму приведенных затрат с учетом сопутствующих, как экономического так и социального эффекта, которые не поддаются экономическому измерению.

При определении эффективности инвестиционных вложений в объекты, связанные с обслуживанием населения, необходимо оценивать затраты времени населением на пользование соответствующими услугами, которые включаются в формулы приведенных выше затрат:

Как отмечалось ранее, при оценке сложных социальных результатов используются балльные оценки, величина которых устанавливается путем опроса специалистов, выступающих в качестве экспертов, что позволяет установить усредненные оценки и определить социальный эффект

Рассмотренные выше методические подходы к определению и оценке экономической эффективности инвестиционных вложений в непроизводственную сферу позволяют реализовать

общие цели эффективности управления инвестиционной деятельностью на всех уровнях экономики.

Библиографический список

1. Временная методика определения эффективности затрат в непроизводственную сферу М.: Экономика, 2003
2. Бузырев В.В. Противозатратный механизм в строительстве. – Санкт-Петербург: Стройиздат, 2006.-
3. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления, изд. 2 –
4. М.: Прогресс, 2006.

Bibliographic list

1. Time strategy of estimate of the cost effectiveness into nonproduction sphere. M.Economics, 2003.
2. Busirev V.V. Anticosts mechanism in construction. S-Pb. Strojizdat, 2006.
3. Piters T., Waterman R. ed.-2 M-Progress 2006. Searching of the effective management.

Е.А. Березовская С.В. Крюков

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТОВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА РОСТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Эффективное управление интеллектуальным капиталом является неременным условием успеха любой организации в условиях современного постиндустриального общества. Рассмотрены модели измерения интеллектуального капитала организации. Предложена модель формирования оптимального портфеля проектов, направленных на рост интеллектуального капитала организации.

Annotation.

Efficient management intellectual capital is an essential condition of success of any organization in modern postindustrial society. Models of measurement of intellectual capital of organization are considered. It is offered model of optimal portfolio selection for growth of intellectual capital of organization.

Ключевые слова

Интеллектуальный капитал, человеческий капитал, структурный капитал, инновационный капитал, потребительский капитал, оптимальны портфель.

Keywords

Intellectual capital, human capital, structural capital, innovation capital, consumer capital, optimal portfolio/

Интеллектуальный капитал (ИК) становится основным ресурсом при создании экономического благосостояния. Материальные активы, такие как земля, фабрики и оборудование продолжают оставаться важными факторами производства товаров и услуг. Однако их относительная важность уменьшается, в то время как важность нематериальных, основанных на знаниях активов увеличивается. Все это определяет необходимость эффективного управления интеллектуальным капиталом.

Концепция интеллектуального капитала до сих пор не приобрела должной популярности среди практиков, хотя довольно широко обсуждается в специальной литературе. С точки зрения стратегической перспективы ИК может быть использован для создания и приумножения стоимости компании. В свою очередь, для того чтобы успешно наращивать и управлять ИК, нужно уметь его измерять.

Традиционный бухгалтерский учет имеет дело в основном с материальными активами и не подходит для оценки ИК. По оценкам специалистов, в конце 1970-х годов рыночная стоимость компании превышала ее бухгалтерскую стоимость в среднем в два раза, в середине 1990-х – в три раза, в конце 1990-х годов – почти в шесть раз [1]. В настоящее время этот разрыв продолжает увеличиваться. Все это говорит о том, что необходимы новые методы оценки стоимости компании с учетом ее ИК.

Наиболее известны следующие модели измерения интеллектуального капитала: бухгалтерский учет человеческих ресурсов (БУЧР), модель добавленной экономической стоимости (EVA), монитор нематериальных акти-

вов К.Свиби и модель измерения интеллектуального капитала.

Бухгалтерский учет человеческих ресурсов (БУЧР). Цель БУЧР – оценить экономическую стоимость людей в организации. Исследователи в этой области предложили использовать для этой цели три типа моделей: модели затрат, модели стоимости человеческих ресурсов и монетарные модели [2].

УЧР получил серьезное развитие еще в 1970-е годы и поэтому является одним из важнейших направлений в измерении ИК. Модели УЧР оценивают человеческий капитал в денежной форме и чаще всего их используют в организациях сферы обслуживания, где человеческий капитал составляет большую часть стоимости организации. Однако подобные модели являются довольно субъективными и неопределенными. Кроме того, модели УЧР имеют дело только со стоимостью человеческого капитала, не учитывая другие важные составляющие интеллектуального капитала, такие как внутренняя структура, корпоративная культура, потребители, инновации.

Модель добавленной экономической стоимости (EVA). Модель EVA была предложена С.Стюартом в конце 1980-х годов в качестве комплексной меры, отражающей вклад капитального бюджетирования, финансового планирования, установки целей, измерения производительности, коммуникаций и компенсаций в создание корпоративной стоимости. EVA отражает чистый результат всех управленческих действий [3].

Хотя EVA явно не относится к инструментам управления нематериальными активами, с его помощью можно оценить эффективность управления ин-

теллектуальным капиталом (через увеличение EVA). Однако EVA не структурирует ИК на систематической основе, и руководству организации не всегда понятно, как его применять.

Монитор нематериальных активов. К. Свиби предложил концептуальную модель, основанную на выделении трех групп нематериальных активов: внешней структуры (бренды, отношения с поставщиками и потребителями); внутренней структуры (менеджмент, организационная структура, установки, исследования, программное обеспечение); индивидуальной компетенции (образование, опыт) [4].

Автор рекомендует использовать нефинансовые показатели для оценки нематериальных активов и финансовые показатели для оценки материальных активов, что позволит всесторонне оценить финансовый успех и богатство акционеров. В рамках своей модели К.Свиби предлагает использовать три индикатора: рост и обновление, эффективность и стабильность для каждого из трех нематериальных активов.

Модель измерения интеллектуального капитала. Данная модель фокусируется не на экономической оценке ИК, а на оценке индексов и трендов изменения ИК. ИК включает человеческий капитал, структурный капитал, инновационный капитал и потребительский капитал.

Человеческий капитал включает такие составляющие, как знания, навыки, способности и установки работников.

Структурный капитал включает механизмы и структуру предприятия, которые могут помочь работнику в достижении высокой интеллектуальной результативности и, следовательно, способствовать повышению общей результативности компании. Структурный капитал существует объективно независимо от человеческого капитала. Структурный и человеческий капитал позволяют предприятию формировать, развивать и использовать инновационный и потребительский капитал должным образом.

Инновационный капитал. С наступлением новой экономической эры инновации становятся ключевым фактором сохранения долгосрочных конкурентных преимуществ компании. Экономический рост в развитых странах в большей мере определяется инновациями, чем инвестициями. Поэтому инновации - это существенная часть интеллектуального капитала любой организации.

Потребительский (рыночный) капитал. Потребительский капитал необходим, чтобы конвертировать ИК организации в рыночную стоимость. Без адекватного потребительского капитала рыночная стоимость компании не может быть высокой. Рост потребительского капитала зависит, в свою очередь, от человеческого, структурного и инновационного капитала организации.

Измерение составляющих ИК

Человеческий капитал (ЧК). ЧК может быть определен как комбинация компетенций, установок и креативности работников (табл.1).

Таблица 1. Составляющие человеческого капитала

Компетенции работников	<ul style="list-style-type: none"> • Стратегическое видение руководства • Способность работников к обучению • Эффективность обучения работников • Способность работников участвовать в процессе принятия решений • Уровень обучения ключевых технических и управленческих работников
Установки работников	<ul style="list-style-type: none"> • Идентификация с корпоративными ценностями • Уровень удовлетворенности • Уровень текучести • Средний срок работы в организации
Креативность работников	<ul style="list-style-type: none"> • Креативные способности работников • Доходы от оригинальных идей работников

Структурный капитал. Компания с развитым структурным капиталом создает выгодные условия для эффективного использования человеческого капитала, а затем инновационного и потребительского. Структурный капитал

включает в себя организационную культуру, организационную структуру, организационное обучение, процесс производства и информационную систему (табл.2).

Таблица 2. Составляющие структурного капитала

Организационная культура	<ul style="list-style-type: none"> • Социально-психологический климат • Идентификация работников с перспективами компании • Взаимная поддержка и сотрудничество между работниками
Организационная структура	<ul style="list-style-type: none"> • Распределение власти, ответственности и выгод • Валидность системы контроллинга предприятия
Организационное обучение	<ul style="list-style-type: none"> • Создание и использование внутренней информационной сети • Участие работников во внешних и внутренних обучающих программах
Процесс производства	<ul style="list-style-type: none"> • Эффективность бизнес-процессов • Уровень качества продукции • Производительность труда
Информационная система	<ul style="list-style-type: none"> • Доступность информации • Распространение знаний

Инновационный капитал. Инновацией может быть новый продукт, новая технология, выход на новый рынок, новые материалы. Инновационный капитал отражает способность организации разработать и внедрить инновации. С ростом важности знаний инновацион-

ный капитал становится основой ИК, обеспечивая непрерывное развитие организации. Инновационный капитал включает инновационные достижения, инновационный механизм и инновационную культуру (табл.3).

Таблица 3. Составляющие инновационного капитала

Инновационные достижения	<ul style="list-style-type: none"> • Среднее количество патентов на работника • Доля продаж новых разработанных продуктов в общей сумме продаж • Количество новых разработанных технологий
Инновационный механизм	<ul style="list-style-type: none"> • Доля вложений в исследования и разработки • Количество и качество работников, занятых исследованиями и разработками • Сотрудничество с внешними инновационными структурами • Способность управлять инновационными проектами • Стимулирование работников за инновации
Инновационная культура	<ul style="list-style-type: none"> • Поддержка корпоративной культурой инноваций • Поддержка инноваций руководством компании

Потребительский капитал. Потребительский капитал увеличивает рыночную стоимость компании посредством использования маркетинговых каналов и других отношений с внешним

миром. Потребительский капитал включает основные рыночные способности, интенсивность рыночных усилий и лояльность потребителя (табл.4).

Таблица 4. Составляющие потребительского капитала

Основные рыночные способности	<ul style="list-style-type: none"> • Создание и использование базы данных клиентов • Сервис для клиентов • Выявление потребностей клиентов
Интенсивность рыночных усилий	<ul style="list-style-type: none"> • Доля рынка • Рыночный потенциал • Репутация бренда и торговой марки • Создание каналов продаж
Лояльность потребителя	<ul style="list-style-type: none"> • Уровень удовлетворения клиентов • Потоки клиентов • Инвестиции в отношения с клиентами

Каждый показатель, характеризующий те или иные составляющие интеллектуального капитала, можно измерить непосредственно либо на основе экспертных оценок, кроме того, для разных показателей можно ввести весовые коэффициенты, отражающие их относительную важность.

Формирование портфеля проектов, направленных на рост ИК

Покажем на примере, как можно сформировать оптимальный портфель проектов, направленных на рост ИК компании.

1. Выберем из системы показателей (табл.1-4) только те, которые существенны для отбора проектов (табл.5).

Таблица 5. Показатели интеллектуального капитала компании

Компетенции работников	<ul style="list-style-type: none"> • Стратегическое видение руководства • Способность работников к обучению • Эффективность обучения работников • Способность работников участвовать в процессе принятия решений • Уровень обучения ключевых технических и управленческих работников
Установки работников	<ul style="list-style-type: none"> • Уровень текучести • Средний срок работы в организации
Креативность работников	<ul style="list-style-type: none"> • Доходы от оригинальных идей работников
Организационная культура	<ul style="list-style-type: none"> • Идентификация работников с перспективами компании
Организационная структура	<ul style="list-style-type: none"> • Валидность системы контроллинга предприятия
Процесс производства	<ul style="list-style-type: none"> • Уровень качества продукции • Производительность труда
Инновационные достижения	<ul style="list-style-type: none"> • Среднее количество патентов на работника • Доля продаж новых разработанных продуктов в общей сумме продаж
Инновационный механизм	<ul style="list-style-type: none"> • Доля вложений в исследования и разработки • Стимулирование работников за инновации
Основные рыночные способности	<ul style="list-style-type: none"> • Сервис для клиентов
Интенсивность рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Доля рынка • Репутация бренда и торговой марки
Лояльность потребителя	<ul style="list-style-type: none"> • Уровень удовлетворения клиентов

2. Переведем все значения показателей в шкалу от 1 до 5 и определим вес каждого показателя. При этом учитываем два фактора: (1) чем более важен тот факт, что показатель должен достигнуть целевого значения в данный временной

промежуток, тем больше его вес; (2) чем больше разница между нынешним значением показателя и его целевым значением, тем больше вес показателя (табл.б).

Таблица 6. Оценки и вес показателей ИК компании

Показатели (Ii)	баллы	Wi
1. Стратегическое видение руководства	4	0,07
2. Способность работников к обучению	5	0,04
3. Эффективность обучения работников	4	0,06
4. Способность работников участвовать в процессе принятия решений	3	0,07
5. Уровень обучения ключевых технических и управленческих работников	3	0,05
6. Уровень текучести	3	0,04
7. Средний срок работы в организации	4	0,03
8. Доходы от оригинальных идей работников	3	0,07
9. Идентификация работников с перспективами компании	4	0,04
10. Валидность системы контроллинга предприятия	4	0,04
11. Уровень качества продукции	4	0,05
12. Производительность труда	4	0,04
13. Среднее количество патентов на работника	3	0,06

Продолжение таблицы 6

14. Доля продаж новых разработанных продуктов в общей сумме продаж	3	0,06
15. Доля вложений в исследования и разработки	3	0,07
16. Стимулирование работников за инновации	3	0,04
17. Сервис для клиентов	4	0,03
18. Доля рынка	3	0,05
19. Репутация бренда и торговой марки	4	0,04
20. Уровень удовлетворения клиентов	4	0,05

3. Оценим возможность всех проектов достигнуть целевого значения каждого показателя по шкале от 1 до 5. Например, если проект p_1 полностью соответствует целевому значению показателя I_5 , то $I_5(p_1) = 5$.

4. Определяем «стоимость» проектов P_1 , P_2 и P_3 .

$$V(p_j) = \sum_i w_i I_i(p_j).$$

Чем больше «стоимость» проекта, тем больше он будет способствовать достижению поставленных целей в конце заданного промежутка времени (табл.7).

Таблица 7. Оценка стоимости проектов

ПРОЕКТЫ	P_1	P_2	P_3	w_i	P_1	P_2	P_3
ПОКАЗАТЕЛИ					$w_i * I_i(p_j)$	$w_i * I_i(p_j)$	$w_i * I_i(p_j)$
I_1	4	3	5	0,07	0,28	0,21	0,35
I_2	3	3	4	0,04	0,12	0,12	0,16
I_3	2	4	3	0,06	0,12	0,24	0,18
I_4	4	2	3	0,07	0,28	0,14	0,21
I_5	5	4	4	0,05	0,25	0,2	0,2
I_6	3	3	4	0,04	0,12	0,12	0,16
I_7	4	5	4	0,03	0,12	0,15	0,12
I_8	2	3	4	0,07	0,14	0,21	0,21
I_9	4	3	3	0,04	0,16	0,12	0,12
I_{10}	4	3	4	0,04	0,16	0,12	0,16
I_{11}	4	5	2	0,05	0,2	0,25	0,1
I_{12}	3	4	3	0,04	0,12	0,16	0,12
I_{13}	3	3	2	0,06	0,18	0,18	0,12
I_{14}	4	4	3	0,06	0,24	0,24	0,18
I_{15}	2	5	4	0,07	0,14	0,35	0,21
I_{16}	3	3	2	0,04	0,12	0,12	0,08
I_{17}	3	4	3	0,03	0,09	0,12	0,09
I_{18}	4	3	4	0,05	0,2	0,15	0,2
I_{19}	3	4	3	0,04	0,12	0,12	0,12
I_{20}	4	4	3	0,05	0,2	0,2	0,15
Стоимость проектов					12,07	12,35	12,56

5. Зададим целевую функцию.

$$PV = b_1 V(P_1) + \dots + b_n V(P_n).$$

PV – стоимость портфеля,

n – количество проектов,

b_i – переменные решения в модели линейного программирования, которые могут принимать значения только 0 и 1.

Наша задача сформировать такой портфель проектов, который максимизирует общую стоимость:

$$PV = 12,07 * b_1 + 12,35 * b_2 + 12,56 * b_3 \rightarrow \max$$

6. Зададим общие трудовые затраты (ТЗ). Допустим общие трудовые затраты делятся на два вида А и Б. Определяем

Таблица 8. Трудозатраты на проекты

	С _А (трудоуслуги вида А), чел.- час	С _Б (трудоуслуги вида Б), чел.- час	ТЗ (общие трудовые затраты), чел.- час
P ₁	7000	6000	13000
P ₂	8000	6000	14000
P ₃	5000	10000	15000

$$b_1 C_A(p_1) + b_2 C_A(p_2) + b_3 C_A(p_3) \leq 20000$$

$$b_1 C_B(p_1) + b_2 C_B(p_2) + b_3 C_B(p_3) \leq 20000$$

b_1, b_2, b_3 принимают значение 0 или 1.

Таким образом, чтобы сформировать оптимальный портфель проектов, надо решить задачу линейного программирования:

$$PV = 12,07 * b_1 + 12,35 * b_2 + 12,56 * b_3 \rightarrow \max$$

$$7000 * b_1 + 8000 * b_2 + 5000 * b_3 \leq 20000$$

$$6000 * b_1 + 6000 * b_2 + 10000 * b_3 \leq 20000$$

После решения задачи линейного программирования мы получаем набор значений 0 или 1 для всех b_j . Если $b_j = 1$, то j -й проект входит в состав оптимального портфеля.

Решив задачу оптимизации при заданных ограничениях, получаем оптимальный портфель проектов, направленных на повышение эффективности ИК организации. В оптимальный портфель должны войти проекты P₂ и P₃.

Библиографический список

1.Бендиков М.А., Джамай Е.В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // Менеджмент в России и за рубежом. - №4. - 2001.

необходимые трудовые затраты на каждый проект (табл.8).

Формируем ограничения модели линейного программирования. Количество ограничений соответствует количеству видов трудовозатрат.

2.Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов //

www.cfin.ru/finanalysis/value/intangibles_and_intel.shtml

3.EVAлюция сбалансированной системы показателей //

www.cfin.ru/management/controlling/evaluation.shtml

4.Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets, Berrett Koehler, San Francisco, CA, 1997 //

<http://www.sveiby.com/articles/Measure-IntangibleAssets.html>

Bibliographic list

1.Bendikov M.A., Gamay E.V. Intellectual capital of developing firm: problems of identification and evaluating // Management in Russia and abroad, №4, 2001.

2.Cozyrev A.N. Evaluating of intellectual ownership and intangible assets // www.cfin.ru/finanalysis/value/intangibles_and_intel.shtml

3.EVA lution of Balanced Scored Card // www.cfin.ru/management/controlling/evaluation.shtml

4.Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets, Berrett Koehler, San Francisco, CA, 1997 //

<http://www.sveiby.com/articles/Measure-IntangibleAssets.html>

Е.Н. Десятирикова, Ю.В. Черная, Н.Ю. Фофонова.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация

В статье описаны состав и структура проекта инновационного преобразования информационного ресурса предприятия, предложены подходы к оценке его качества. Предложен метод представления показателей качества с использованием нечетких ситуаций.

Annotation

The article features a composition and a structure of an project of information innovations in economic system. The article offers an approach to its quality estimation. It also offers the method of a generalized quality index's characterization based on a derivation of a fuzzy situations equation.

Ключевые слова

Управление качеством, управление проектом, оценка качества.

Key words

Quality management, project management, quality estimation.

Стратегический потенциал предприятия определяется потенциалом информационных ресурсов, который зависит от системного обеспечения, прикладных программ, работы с базами данных и внешней связи. Существуют подходы к оценкам информационного потенциала предприятия [1,2], но нет стройной системы показателей оценки потенциала информационных ресурсов, которая необходима для управления его формированием. В статье рассмотрена методика оценки качества проекта развития информационных ресурсов предприятия.

Сформирована система требований к составу характеристик и подхарактеристик качества ПО, а именно:

- классификационная схема должна отражать только те характеристики и подхарактеристики, учет которых важен для конечного пользователя ПО в сфере хозяйственно-экономической деятельности;

- Элементы классификационной схемы должны выбираться из состава

характеристик и подхарактеристик, регламентируемых действующими нормативными документами в области оценки качества.

Проведенный анализ характеристик и подхарактеристик оценки качества ПО, регламентируемых действующими на территории Российской Федерации ГОСТами, позволил сделать следующие выводы.

Характеристика «Сопровождение» или «Сопровождение» и входящие в нее подхарактеристики, являясь совокупностью свойств ПО, характеризующих необходимые для модификации усилия, не является важной для конечного пользователя и необходима только при разработке ПО. Таким образом, ее использование на этапах выбора ПО или в ходе реализации проекта модификации имеющегося ПО (согласно технико-экономическому заданию - ТЭЗ) нецелесообразно. При необходимости установки ПО на предприятии в ТЭЗ должны указываться дополнительные требования, условия установки и пока-

затели качества с методиками их оценки.

Исследовать характеристику «Моби-льность» или «Универсальность» и ряд входящих в нее подхарактеристик, характеризующих приспособленность ПО для переноса из одного окружения в другое, нецелесообразно. Для пояснения данного вывода определен термин «окружение». Под окружением предложено понимать организационное, техническо-экономическое и программ-ное окружение ПО.

Разработанная технологическая схема применения методического аппарата оценки качества ПО фирмы при выборе (модернизации) программного продукта описывает совокупность последовательно взаимосвязанных работ, выполняемых с целью определения задаваемых подхарактеристик, характеристик и обобщенного показателя качества ПО деятельности. На первом этапе осуществляется задание технико-экономических требований по выбору (модернизации) ПО. Основными процедурами данного этапа являются:

- определение исходных данных для выбора ПО фирмы, одновременно являющихся входными данными соответствующих типовых методик оценки качества ПО;

- определение требуемого значения обобщенного показателя качества ПО $Z_{общ}^{ТЭЭ} [\%]$. Значение требуемого уровня обобщенного показателя качества ПО определяется эмпирически и должно составлять не менее 95%;

- формирование методом экспертного опроса матриц весовых коэффициентов для характеристик $\|W_i\|$ и подхарактеристик $\|w_{ij}\|$ качества ПО, при $i = \overline{1, I}$, где I - число характеристик качества ПО фирмы, $j = \overline{1, J_i}$, где J_i - количество подхарактеристик качества ПО в I -й характеристике.

Далее осуществляется непосредственный выбор, где по результатам выполнения типовых методик формируется матрица вычисленных количественных значений характеристик качества ПО фирмы.

Следующей стадией процесса оценки качества ПО является подготовка к оцениванию, включающая следующие работы: выбор показателей качества, определение уровня ранжирования, определение критериев оценки с последующим выбором на рынке либо разработкой ПО.

И, наконец, на этапе собственно оценивания необходимо произвести измерения частных показателей качества; на основе измеренных значений - произвести ранжирование; на основе установленного уровня - произвести оценку (с получением результата оценки).

Разработана организационная схема проведения оценки программного продукта, на которой представлено семь этапов, для каждого из них определен удельный процент выделяемого временного ресурса.

По окончании мероприятий, определяемых типовыми методиками оценки качества ПО, вычисляется обобщенный показатель качества ПО фирмы следующим образом:

$$Z_{общ}^{исп} = \sum_{i=1}^I \left\{ W_i \cdot \sum_{j=1}^{J_i} (w_{ij} \cdot Z_{ij}) \right\}. \quad \text{Полученное значение } Z_{общ}^{исп} \text{ сравнивается с заданным значением } Z_{общ}^{зад}.$$

Если $Z_{общ}^{исп} \geq Z_{общ}^{зад}$, то ПО считается приемлемым.

Если $Z_{общ}^{исп} < Z_{общ}^{зад}$, то ПО считается неприемлемым.

В качестве математического аппарата подхода к оценке качества ПО нами используется аппарат теории нечетких множеств, позволяющий представлять показатели качества ПО в виде лингвистических переменных, а совокупности показателей — в виде нечет-

ких ситуаций. Приняты следующие обозначения нечеткой переменной:

$$\langle \alpha, X, \tilde{C}(\alpha) \rangle, \text{ где}$$

α — наименование нечеткой переменной;

$X = \{x\}$ — область ее определения (базовое множество);

$$\tilde{C}(\alpha) = \left\{ \left\langle \mu_{C(\alpha)}(x)/x \right\rangle \mid x \in X \right\}$$

нечеткое подмножество множества X и $\mu_{C(\alpha)}: X \rightarrow [0; 1]$ — функция принадлежности $\tilde{C}(\alpha)$.

Лингвистической переменной (по Л. Заде) является пятерка вида (β, T, G, X, C) , где:

β — название лингвистической переменной (возраст, внешность, качество и т. п.);

$T(\beta) = T(G) = \{\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n\}$ — терм-множество названий (термов) α_i ($i = \overline{1, n}$) нечетких переменных, интерпретируемых как лингвистические значения переменной β и определяемых в соответствии с грамматикой G (атомарные термы, описывающие возраст, — старый, молодой и составные термы — очень старый, ...; атомарные термы качества — хороший, плохой и составные термы — очень хороший, очень плохой и т. д.);

X — универсальное числовое множество (шкала абсолютных или относительных оценок в баллах);

C — семантическое правило, которое каждой нечеткой переменной $\alpha_i \in T$ ставит в соответствие нечеткое

множество $\tilde{C}(\alpha_i)$ ее значений в X .

В дальнейшем будем использовать упрощенное определение лингвистической переменной как тройки $\langle \beta, T, X \rangle$.

Например, показатель качества "практичность" может быть представлен в виде лингвистической переменной

$\langle \text{практичность}, \Pi, [0; 30] \rangle$, где $\Pi = \{ \text{"хорошая"}, \text{"удовлетворительная"}, \text{"низкая"} \}$.

Значения нечетких переменных α_i (хорошая, удовлетворительная, низкая) лингвистической переменной "понятность" задается функциями принадлежности $\mu_{\tilde{C}(\alpha_i)}: [0; 30] \rightarrow [0; 1]$.

Построение функций принадлежности $\mu_{\tilde{C}(\alpha_i)}$ осуществляется на основе экспертного опроса.

С учетом вида функций принадлежности может быть организована автоматизированная процедура экспертного опроса.

Возможность использования нечеткой ситуации при описании показателей качества ПС более высокого уровня через показатели более низкого уровня состоит в следующем. Пусть $Y = \{y_1, y_2, \dots, y_p\}$ — множество показателей качества, значениями которых описывается показатель более высокого уровня. Например,

практичность = {понятность, обучаемость, простота использования}.

Каждый показатель y_i ($i = \overline{1, p}$) описывается соответствующей лингвистической переменной $\langle y_i, T_i, D_i \rangle$, где

$$T_i = \{T_1^i, T_2^i, \dots, T_{m_i}^i\}$$

— терм-множество лингвистической переменной y_i ; D_i — базовое множество показателя y_i . Для описания термов T_j^i ($j = \overline{1, m_i}$) используются нечеткие

переменные $\langle T_j^i, D_i, \tilde{C}_j^i \rangle$, где

$$\tilde{C}_j^i = \left\{ \left\langle \mu_{C_j^i}(d)/d \right\rangle \mid d \in D_i \right\} \quad (1)$$

Нечеткой ситуацией \tilde{S} называется нечеткое множество второго уровня:

$$\tilde{S} = \left\langle \mu_S(y_i)/y_i \right\rangle, \quad y_i \in Y, \quad (2)$$

$$\text{где } \mu_S(y_i) = \left\langle \left\langle \mu_{S_i}(y_1)(T_j^i)/T_j^i \right\rangle \right\rangle,$$

$$i = \overline{1, p}, j = \overline{1, m_i}$$

Так, показатель "практичность" с помощью нечеткой ситуации может быть представлен следующим образом: {<<0,8/ «низкая»>, <0,4/ «средняя»>, <0,1/ «хорошая»>/ «время восстановления»>, <<0,8/ «низкая»>, <0,1/ «хорошая»>/ «обучаемость»>, <<0,8/ «сложная»>, <0,1/ «легкая»>/ «простота использования»>, }.

При сравнении нечетких ситуаций в предлагаемом подходе к оценке качества ПО в качестве меры близости используется степень нечеткого равенства ситуаций.

Степень нечеткого равенства $\mu(\tilde{S}_i, \tilde{S}_j)$ ситуаций \tilde{S}_i и \tilde{S}_j определяется выражением

$$\mu(\tilde{S}_i, \tilde{S}_j) =$$

$$= \&_{y_1 \in Y} \mu \left(\mu_{S_i}(y_1), \mu_{S_j}(y_1) \right), \quad (3)$$

$$\text{где } \mu \left(\mu_{S_i}(y_1), \mu_{S_j}(y_1) \right) =$$

$$= \&_{T_k' \in T_1} C \left(\mu_{S_i}(y_1)(T_k'), \mu_{S_j}(y_1)(T_k') \right)$$

Здесь

$$C \left(\mu_{S_i}(y_1)(T_k'), \mu_{S_j}(y_1)(T_k') \right) =$$

$$\begin{cases} \mu_{S_i}(y_1)(T_k') \leftrightarrow \mu_{S_j}(y_1)(T_k'), \\ \text{если } \mu_{S_i}(y_1)(T_k') \notin (1-t, t) \\ \text{и } \mu_{S_j}(y_1)(T_k') \notin (1-t, t); \\ 1, \text{ если } \mu_{S_i}(y_1)(T_k') \in (1-t, t) \\ \text{или } \mu_{S_j}(y_1)(T_k') \in (1-t, t) \end{cases} \quad 4$$

t — некоторый порог нечеткого равенства ситуаций ($t \in [0,6; 1]$), l — номер признака.

Состав и структура автоматизированной ситуационной системы с нечеткой логикой для ведения проекта следующие.

База данных, источником формирования которой является блок экспертного опроса с описанием нечеткой эталонной ситуации \tilde{S}^* . В свою очередь, функцией блока экспертного опроса является переработка информации о первичных требованиях к ПО (формирует требования в терминах характеристик качества ПО, комплексных и частных показателей).

В зависимости от информации, содержащейся в базе данных, в блоке

построения нечетких ситуаций производится конструирование текущей нечеткой ситуации, соответствующей реальному составу характеристик качества исследуемого качества ПО. В свою очередь, эта ситуация исследуется на близость к нечеткой эталонной ситуации и входной нечеткой ситуации \tilde{S}_j .

В результате сравнения нечетких ситуаций: мера близости - нечеткое равенство – в блоке *принятия решений* генерируется решение (3) как степень нечеткого равенства ситуаций $\mu(\tilde{S}^*, \tilde{S}_j)$,

которую можно рассматривать как степень удовлетворения установленным требованиям по всему объему признаков и характеристик программной продукции, то есть обобщенный показатель качества ПС.

На схемном уровне решена задача проектирования процесса управления качеством ПО информационного ресурса экономического потенциала. Предложена структурная схема работ проекта, которая, в свою очередь, является средством определения ответственных за выполнение работ в организации и обеспечивает основу для разработки структуры схемы отчетности.

1. *Процессы инициализации* (авторизация).
2. *Процессы планирования* (планирование целей, декомпозиция целей, определение состава работ проекта повышения качества информационного ресурса как элемента экономического потенциала, определение взаимосвязей работ, оценка длительностей и объемов работ, определение ресурсов, назначение ресурсов, оценка стоимостей, составление расписания выполнения работ, оценка бюджета, разработка плана исполнения проекта повышения качества информационного ресурса как элемента экономического потенциала, определение критериев успеха).

3. *Процессы исполнения* (исполнение плана проекта).

4. *Процессы анализа* (анализ сроков, анализ стоимости, анализ качества, подтверждение целей).

5. *Процессы управления* (общее управление изменениями, управление ресурсами, управление целями, управление качеством).

6. *Процессы завершения* (закрытие контрактов, административное завершение).

Структуризация процессов проекта повышения качества ПО экономического потенциала позволяет планировать количество, стоимость и временной график движения ресурсов и назначений исполнителей проекта, что соответствует требованиям динамичного и устойчивого развития предприятия в рыночной среде.

Библиографический список

1. Долятовский В.А., Касаков А.И., Гамалей Я.В. Фильтрация, усвоение и использование знаний в управлении. Монография-Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ»=ОГИ, 2004, 298 с.
2. Храмов В.Ю., Черная Ю.В., Десятирикова Е.Н. Оценка качества ИТ обеспечения управленческих решений с использованием нечетких ситуаций // Системы управления и информационные технологии, 2008, 3.1(33). - С. 205-208.

Bibliographic list

1. Dolyatovskiy V., Kasakov A., Gamaley Y. Filtration and application of knowledge in control. Rostov-on-Don, RSUE-OGI, 2004, 298 p.
2. Hramov V.Y., Chernaja Y.V., Desyatirikova E.N. Estimation of quality IT of maintenance of administrative decisions with use of indistinct situations // Control systems and information technologies, 2008, 3.1 (33). - P. 205-208.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ КОМПАНИЙ: СТРУКТУРНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация

В статье раскрывается понятие «организационное проектирование», рассматриваются задачи, этапы организационного проектирования структуры компании. Приводится классификация подходов к оргпроектированию, а также методология проектирования организаций. Статья содержит пример разработки организационного проекта по созданию новой организации в рамках функционирующей бизнес-системы.

Annotation

In this article, we investigate the basics of organizational design. We give the definition of “organizational design”, research tasks and stages of organizational design. We analyze the classification of concepts and approaches to organizational design and methodology of organizational design. This article concludes the example of designing new company.

Ключевые слова

Организационное проектирование, организационная структура, бизнес-система, подходы к организационному проектированию, методы оргпроектирования, диверсификация.

Key words

Organizational design, organizational structure, business-system, approaches to organizational design, methods of designing the organization, diversification.

Организационное проектирование сегодня – востребованная процедура как среди вновь создаваемых компаний, так и среди работающих и успешно развивающихся фирм. В первую очередь, это связано с увеличивающейся сложностью управления организациями, необходимостью приспособления организации к изменениям, которые коренным образом затрагивают основы ее деятельности.

Именно поэтому изучение адаптационных процессов и механизмов (и, в частности, организационного проектирования), применяемых современными компаниями для адекватного реагирования на изменения их внутренней и

внешней среды, является актуальной задачей.

Задачи нашего исследования – определить само понятие организационное проектирование и отразить особенности организационного проектирования организационных структур компаний; а также на основе изучения, анализа и классификации и подходов и методов оргпроектирования компаний исследовать на практике возможность одновременного применения нескольких подходов и методов оргпроектирования.

В научной литературе в настоящий момент нет единого определения понятия «организационное проектирование». Однако общими моментами для

множества имеющихся определений являются, во-первых, указание на связь организационного проектирования со стратегией развития компании и, во-вторых, понимание того, что организационное проектирование – это развернутая во времени процедура.

Так, например, в исследованиях И.И. Мазура и В.Д. Шапиро организационное проектирование определяется как процесс нахождения соответствия между ключевыми элементами организации (структура, персонал, системы решений и поощрений, неформальная организация и организационная культура и пр.) и ее стратегией [2].

Однако указанная трактовка данного понятия, по нашему мнению, должна быть дополнена определением, которое приводит Ю. Син: организационное проектирование представляет собой «разработку проектных решений по (перспективному) устройству бизнес-корпорации и по процессу ее преобразования – переходу от актуального состояния к целевому» [4].

Представляется целесообразным консолидировать приведенные характеристики и построить обобщенное определение. Тогда под организационным проектированием мы будем понимать процедуру по перспективному переустройству организации (бизнес-системы) в соответствии с задачами и стратегией ее развития.

С точки зрения практики, основная задача организационного проектирования – формирование такой структуры организации, которая лучше всего отвечает не только целям и задачам организации, но и воздействующим на нее внутренним и внешним факторам, поскольку организационная структура любой компании является базовым, системообразующим элементом, обеспечивающим ее целостность. При этом важно подчеркнуть, что структура организации должна проектироваться с

упреждением, соответствующим горизонту стратегического планирования.

Решение основной задачи организационного проектирования во многом определяется подходами, которые берутся за основу всего процесса, и методами, с помощью которых реализуется данный процесс.

Отечественная и зарубежная теория и практика организационного проектирования предлагает различные варианты классификации существующих подходов и методов проектирования организаций. Нам представляется возможным предложить следующий способ группировки подходов к организационному проектированию:

1. Подходы в рамках общей теории построения организаций (количественный, системный, ситуационный, процессный, эволюционный, системно-целевой, проблемно-целевой и ресурсный подходы).
2. Инженерные подходы (реинжиниринг и инжиниринг бизнеса).
3. Гуманитарные подходы (сопоставляющие организацию с живым социальным организмом, базирующиеся на методологии таких наук, как социология и психология).
4. Эмпирический подход (основан на анализе и внедрении успешного опыта организационного проектирования).

Как правило, каждый из указанных подходов эффективен в решении определенного круга задач и применим в определенных условиях. Поэтому логично предположить, что процесс организационного проектирования должен строиться на гармоничном сочетании нескольких подходов.

Говоря о применяемых методах оргпроектирования для построения организационных структур, необходимо подчеркнуть, что специфика проблемы оргпроектирования состоит в том, что она не может быть представлена только в виде задачи формального выбора наилучшего варианта организационной

структуры по четко сформулированному критерию оптимальности. Как отмечает Б.З. Мильнер, это количественно-качественная, многокритериальная проблема, решаемая на основе сочетания научных (в том числе формализованных) методов анализа, оценки, моделирования организационных систем с деятельностью руководителей, специалистов и экспертов по выбору и оценке наилучших вариантов организационных решений [3].

Поэтому, как правило, организационное проектирование осуществляется на основе сочетания метода аналогий, экспертно-аналитического метода, метода структуризации целей, метода организационного (или имитационного) моделирования взаимодополняющих друг друга.

Сложившаяся практика показывает, что процедура организационного проектирования обычно осуществляется в 2 этапа. На первом этапе разрабатывается эскизный проект, где определяются размеры и границы компании, приводятся альтернативные варианты оргструктур. А затем, на втором этапе, оформляется организационный проект, где оговариваются общая структурная схема компании, с указанием главных характеристик проектируемой организации, состав основных подразделений компании и построение внутриорганизационных вертикальных и горизонтальных связей, регламент организационной структуры (количественные характеристики аппарата управления, оптимизация соотношения централизации и децентрализации в управлении).

В ходе реализации конкретных организационных проектов указанные этапы могут быть модифицированы и в значительной степени детализированы. В итоге ключевыми решениями в проектировании организации являются: тип организационной структуры; количество уровней управления; масштаб управляемости; способ координации; распре-

деление прав и ответственности; соотношение централизации и децентрализации в принятии решений.

От степени адекватности разработанных в ходе организационного проектирования ключевых решений основной задачи напрямую зависит эффективность проектируемой организационной структуры. На сегодняшний день теорией и практикой организационного проектирования выработаны следующие критерии эффективности организационных структур:

1. Соответствие структуры стратегии развития и генеральной цели деятельности организации.
2. Соответствие структуры среде функционирования организации, ее адаптивность к изменяющимся условиям хозяйствования.
3. Минимизация противоречий между элементами оргструктуры.

Изложенные теоретические предпосылки о необходимости применения в ходе организационного проектирования совокупности нескольких подходов и методов проектирования организаций, позволяющих наиболее полно реализовать поставленные цели, рассмотрим организационный проект, целью которого является создание новой организации в рамках бизнес-системы корпоративного(холдингового) типа, имеющей сложную диверсифицированную структуру.

Указанная бизнес-система начала формироваться на основе компании ООО «СМУ «Меридиан» в 1996г. Эта компания сосредоточивает в себе основной бизнес (строительство многоэтажных жилых домов и нежилых зданий), который определяет отраслевую принадлежность, специализацию и конкурентоспособность системы. В ходе развития бизнес-системы произошли следующие преобразования: На основе принципа выделения в самостоятельное юридическое лицо подразделения, ранее обеспечивающего выпуск конечной

продукции, в августе 2001г. было создано ООО «Дирекция-МСК» (которое в настоящее время владеет 40% долей в уставном капитале ООО «СМУ «Меридиан»).

В декабре 2001г. создано Негосударственное образовательное учреждение среднего профессионального образования «Ейский коммерческий архитектурно-строительный техникум-предприятие» (сокращенно НОУ СПО ЕКАСТП). Создание техникума было продиктовано назревшей необходимостью в привлечении квалифицированных рабочих строительных специальностей, а также в повышении квалификации сотрудников предприятия. Учредителем техникума (со 100% долей в уставном капитале) является ООО «СМУ «Меридиан».

В мае 2002г. создан еще один важный структурный компонент бизнес-системы – телерадиокомпания ООО «ТРК «Меридиан, который осуществляет рекламную деятельность, оказывает информационные услуги. 25% долей в уставном капитале телерадиокомпании принадлежит ООО «Дирекция-МСК».

Развитие системы в 2005г. происходило по пути дальнейшего разукрупнения. Оценив стратегические возможности и преимущества, имеющиеся у малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в вопросах налогообложения из состава ООО «СМУ «Меридиан» были выделены бригады, путем юридического оформления их в качестве индивидуальных предпринимателей, а само предприятие перешло в категорию малых. Взаимоотношения организаций бизнес-системы с вновь созданными бизнес-единицами строятся на договорной основе.

В результате развития и произошедших преобразований стратегический центр бизнес-системы переместился в ООО «Дирекция-МСК», осуществляющее прогнозирование, проработку

перспективных направлений деятельности, формирование и налаживание необходимых экономических связей. ООО «СМУ «Меридиан» попрежнему является основным производственным звеном, непосредственно осуществляющим проектные и строительно-монтажные работы. Выполнение необходимых работ на разных этапах строительства осуществляет группа из 15 индивидуальных предпринимателей, являющихся подрядчиками ООО «СМУ «Меридиан». Подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров решает техникум. Рекламная и информационная деятельность реализуется через телерадиокомпанию.

Таким образом, в настоящее время структура бизнес-системы состоит из 4 организаций (в том числе телекомпания и техникум) и 15 индивидуальных предпринимателей, специализирующихся на производстве различных видов строительных работ.

В основе механизма взаимодействия элементов бизнес-системы между собой лежат принцип реализации технологических цепочек (т.е. предпроектная подготовка → проектные и строительно-монтажные работы → выполнение отделочных и декораторских работ на построенных объектах) и связь организаций на основе собственности (т.е. учредительских отношений).

Главные стратегические цели бизнес-системы – это укрепление позиций на рынке строительных услуг г. Ейска и Краснодарского края, расширение сфер деятельности для снижения рисков и повышения устойчивости бизнеса, получение экономической выгоды.

Указанных целей бизнес-система достигает при помощи сочетания стратегий вертикальной интеграции (связанной вертикальной диверсификации) и несвязанной диверсификации. При

этом вертикальное интегрирование прослеживается в формировании технологически взаимосвязанной цепочки между ООО «Дирекция-МСК», ООО «СМУ «Меридиан» и индивидуальными предпринимателями, а собственно диверсификация бизнеса – в создании техника и телекомпании.

Сформированная бизнес-система обладает большими потенциальными возможностями увеличения масштабов и расширения видов деятельности. Одним из способов реализации этого потенциала является создание в рамках бизнес-системы новой организации (Компании по управлению жилищным фондом), которая будет осуществлять ремонт и обслуживание многоквартирных жилых домов, построенных ООО «СМУ «Меридиан», а в перспективе и других жилых домов в различных микрорайонах города.

Нами был разработан соответствующий организационный проект, главной задачей которого являлась задача создания структуры новой организации, отвечающей как целям деятельности Компании по управлению жилищным фондом (далее Компании), так и целям всей бизнес-системы, а также позволяющей компании в полной мере осуществлять свои функции и адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды.

В работе мы опирались на базовые положения системно-целевого, проблемно-целевого, а также эмпирического подхода. Выбор данного сочетания подходов обусловлен необходимостью встроить в существующую сложную бизнес-структуру дополнительный элемент таким образом, чтобы сохранить ее ключевые характеристики. Ведущим методом организационного проектирования в нашем проекте является метод аналогий, позволяющий применить существующий позитивный

опыт функционирования Компаний по управлению жильем для вновь создаваемой компании.

Организационный проект по созданию Компании мы разбили на несколько последовательных шагов:

1. Решение вопросов, касающихся учреждения Компании как юридического лица.
2. Определение целей и функций Компании.
3. Проектирование оргструктуры Компании, исходя из установленных целей и выполняемых функций, и включение компании в общую структуру бизнес-системы.

Мы предлагаем создать Компанию по управлению жильем как общество с ограниченной ответственностью, поскольку эта организационно-правовая форма имеет преимущества перед акционерными обществами в вопросах размера уставного капитала и процесса регистрации общества. Также данная организационно-правовая форма позволит Компании сохранить статус малого предприятия, что дает возможность получить льготы по налогообложению, применять упрощенную систему учета и отчетности, а также получить экономию в расходах на оплату труда, за счет небольшой численности персонала. Мы предполагаем, что учредителями Компании по управлению жильем станут ООО «СМУ «Меридиан» и ООО «Дирекция-МСК» с 60% и 40% долей в уставном капитале новой компании соответственно, что не нарушит целостность всей бизнес-системы.

Цели Компании и стратегия их достижения совпадают с общими целями и стратегией бизнес-системы в целом (т.е. стратегией связанной вертикальной диверсификации).

Основные функции Компании мы сгруппировали в следующие блоки:

1. Технический контроль, эксплуатация

- и содержание жилого фонда.
2. Договорно-правовая деятельность.
 3. Финансово-экономическая деятельность.
 4. Работа с собственниками и нанимателями жилых помещений в многоквартирном доме.

Проведенная нами сравнительная оценка существующих видов оргструктур показала, что на первых этапах деятельности наиболее полно соответствовать целям и функциям Компании по управлению жильем сможет традиционная линейно-функциональная организационная структура.

В качестве подрядчиков Компании для выполнения работ по обслуживанию, содержанию и ремонту жилых домов будут привлекаться организации бизнес-системы, что позволит получить необходимые услуги по низким ценам при достаточно высоком уровне качества. Такая стратегия позволит компании снизить себестоимость предоставляемых услуг. Также будет обеспечен принцип совмещения должностей по вертикали и по горизонтали на всех структурных уровнях бизнес-системы.

В результате реализации организационного проекта организационная структура бизнес-системы будет «упакована» новым структурным элементом, завершающим технологическую цепочку (предпроектная подготовка → проектные и строительномонтажные работы → выполнение отделочных и декораторских работ на построенных объектах → технический контроль, эксплуатация и содержание жилого фонда), построенную в ходе выполнения стратегии связанной вертикальной диверсификации.

Таким образом, анализ работ отечественных и зарубежных исследователей по проблеме организационного проектирования позволяет сделать вывод о том, что в обобщенном виде организационное про-

ектирование предназначено для формирования структуры компании, подчиненной интересам достижения поставленных целей и реализации выбранной стратегии. Очевидно также, что организационная структура – это «фундамент» в системе организационного проектирования, это форма существования бизнеса

и самый консервативный элемент системы управления. Организационная структура любой компании формируется, исходя из конкретных целей и стратегий, под влиянием определенных факторов и с учетом этапа организационного развития. Применение в процессе проектирования организации различных подходов и методов оргпроектирования позволит обеспечить создание оптимально сбалансированной организационной структуры и максимально достичь стратегической цели организации.

Библиографический список

1. Баринов В.А. Организационное проектирование: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 399с.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. пособ. для вузов/ И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. ред. И.И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 456с.
3. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 720с.
4. Син Ю. Развитие бизнес-корпораций методами организационного проектирования// <http://www.cfin.ru/management/strategy/>
5. Сухов С.В. Системный подход к управлению коммерческим предприятием// <http://www.dis.ru/manag/>
6. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 672с.
7. Щедровицкий П.Г. Организационное проектирование в системе управленческой деятельности//

<http://www.shkp.ru/pg/>

Bibliographic list

1. Barinov V.A. Organizational Design. – Moscow: INFRA-M, 2005. – 399p.
2. Mazur I.I., Shapiro V.D. Restructuring companies. – Moscow: JSC «Publishing house «Economy», 2001. – 456p.
3. Milner B.Z. Organization Theory. – 5 ed. – Moscow: INFRA-M, 2006. – 720p.
4. Sin Y. Developing of a Business-corporations With Organizational Design

Methods// <http://www.cfin.ru/management/strategy/>

5. Suhov S.V. System Approach to Management of a company// <http://www.dis.ru/manag/>

6. Fathutdinov R.A. Organizing of Manufacture. – Moscow: INFRA-M, 2001. – 672p.

7. Schedrovickiy P.G. Organizational Design in a System of Management// <http://www.shkp.ru/pg/>

Е.И. Черных

МОДЕЛЬ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье рассказывается о проблемах строительных предприятий, которые возникают в результате слабой внутренней организованности. Основной проблемой повышения эффективности управления является моделирование организационных структур.

Annotation

The article talks about problems building organization, which arise in result weak inside organize. Modeling of organization structure is base problem of rise efficacy management.

Ключевые слова

Моделирование; проектирование; совершенствование; организационная структура; эффективность.

Key words

Modeling; projecting; perfection; organization structure; efficacy.

Сегодня становится все более очевидным, что решать вопросы о повышении эффективности строительно-инвестиционной сферы необходимо на всех уровнях, в том числе и на уровне строительных предприятий. Часто непростое положение, в котором оказываются строительные компании, является следствием их неудачной внутренней организации.

Практически не вызывает дискуссий тот факт, что для совершен-

ствования системы управления и структуры организации строительных фирм необходимо привлечение высокопрофессиональных специалистов.

В связи с инвестиционным кризисом в экономике на первый план в текущей перспективе выдвигается проблема предупреждения распада строительного комплекса как составного элемента инвестиционной сферы, а также проблема его экономического выживания. Временный спад объемов строи-

тельно-монтажных работ; производства строительных материалов, конструкций, и связанное с этим снижение уровня использования мощностей предприятий, а в ряде случаев - приостановка их функционирования, должны быть использованы для обновления производственного аппарата, переоборудования предприятий с учетом местных условий и конкретных финансовых возможностей, диверсификации производства. Переход к рыночной экономике обусловил необходимость в большей самостоятельности предприятий. Вертикальные связи, соединяющие отдельные предприятия с отраслевыми министерствами и ведомствами, разрушились. Большое значение приобрели горизонтальные связи строительных предприятий с заказчиками, проектировщиками, субподрядчиками и поставщиками.

Как известно, строительные предприятия делятся на малые, средние и крупные. Малые предприятия в рыночной экономике занимают особое место. Во многих странах с развитой экономикой результаты деятельности малых предприятий определяют темпы экономического роста, структуру и качество ВВП, занимая до 60 – 70 % его общего объема. Однако в нашей стране малые строительные предприятия имеют невысокую эффективность из-за слабой внутренней организованности.

На сегодняшний день существует множество организационных структур управления. Но они имеют ряд недостатков, в связи с чем не позволяют строительным предприятиям эффективно функционировать в условиях отсутствия исчерпывающей информации о внешней и внутренней среде организации. Недостаток данной информации порождает необходимость функционирования строительных организаций в условиях неопределенности.

Структура организации строительного предприятия может и должна рассматриваться как отражение

отношения организации к своему персоналу. Именно структура организации определяет степень включенности людей в дела предприятия, типы и принципы формирования рабочих групп и управленческих команд, особенности построения сетей коммуникации и в конечном виде ту метафору, в соответствии с которой и построена организация.

Основной проблемой повышения эффективности управления является моделирование организационных структур. Хорошая организационная структура дает больший эффект, чем внедрение новой технологии или оборудования.

В процессе моделирования ставится задача создания такой структуры управления, которая бы наиболее полно отражала цели и задачи организации, то есть речь идет о том, чтобы созданная структура наилучшим образом позволяла организации взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников и таким образом удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью.

Исследования показывают, что моделирование организационных структур является крайне сложной задачей, требующей много времени и критического осмысления результатов. При этом необходимо учитывать реально существующие структуры, которые не могут быть одновременно замещены новыми. В связи с этим большие перспективы имеет создание общей теории организационного управления в строительстве, позволяющей сравнивать и оценивать альтернативные тенденции развития организационных структур. Данные тенденции представляют собой специализацию и интеграцию, укрупнение и разукрупнение, соотношение административных и экономических методов, перенос ответственности на низшие или высшие уровни, различное ко-

личество уровней управления, обусловливаемое уровнем специализации.

Совершенствование организационных структур управления, организационное проектирование, проектирование систем организационного управления, проектирование организационных систем строительного производства – вот далеко не полный перечень подходов, которые предлагает совершенствование организаций, функционирующих в капитальном строительстве. Однако такое совершенствование возможно лишь при условии разработки соответствующих теоретических основ, которые позволили бы проектировать организации или информационные модели организационного управления.

Проектирование организационной структуры на малых строительных предприятиях можно осуществлять по следующим этапам.

1. Определяются цели и результаты деятельности — представляется продукт труда, его объемы, основные этапы технологии.

2. Определяются связи с внешней средой — выделяются все контакты, которые необходимо осуществлять организации (в связи с ее технологией, выполнением законов, поддержанием собственной работоспособности и т.д.).

3. Разделяются процессы — по стадиям, по уровням иерархии.

4. Группируются функции. Между разделенными процессами устанавливается общее — основание для объединения отдельных этапов в более обобщенные цепочки.

5. Определяются внутренние связи. Например, вертикальные — горизонтальные, формальные — неформальные, функциональные, подчиненности.

6. Определяется масштаб управляемости и контроля (диапазон контроля). Количество подчиненных, которые могут непосредственно выходить на руководителя, во многом будет обусловлено

схожестью работ, территориальной удаленностью работ, сложностью работ, уровнем подготовки подчиненных, уровнем профессионализма руководителя, степенью ясности в делегировании прав и ответственности, степенью четкости в постановке целей, степенью стабильности организации, техникой коммуникации, потребностью в личных контактах с подчиненными.

7. Определяются иерархии организации, ее звенности (высокие или низкие организационные структуры будут выбраны). Тип организационной структуры и уровень иерархии во многом определяют диапазон контроля, наличие ресурсов и многие другие параметры (о которых мы говорили выше).

8. Распределяются права и ответственность. Определяются принципы руководства. Возможны два основных подхода:

- принцип единства распределения прав и ответственности (единоначалие);
- принцип полномочий по уровням (двойное подчинение).

9. Определяются уровни централизации и децентрализации, то есть количество решений, принимаемых на высоком уровне (в процентах).

10. Выбирается стратегический принцип функционирования — что организации будет более важно: дифференциация — выделение частей (элементов) в ответ на спрос внешней среды, интеграция — повышение внутреннего единства и уровня сотрудничества внутри организации.

Важно помнить, что процесс организационного развития не может быть остановлен, и любая организационная структура, однажды созданная, сразу же начинает «стареть», терять свой потенциал адекватности трем основным условиям:

- 1) содержанию деятельности — деятельность развивается, изменяются технологии;

2) особенностям персонала — приходят новые люди, сотрудники обучаются, овладевают опытом и т.д.;

3) внешней среде — она также изменяется, а иногда, в кризисной ситуации, и очень существенно — появляются новые нормы, законы, образования, меняется рынок и т. д.

Поэтому процесс проектирования организации не может быть остановлен, в эффективной организации он должен стать постоянным. Таким образом, необходим еще один этап.

11. Проводятся изменения, способствующие сохранению организацией занятых позиций.

Процесс проектирования организационной структуры управления должен быть основан на совместном использовании охарактеризованных выше методов. На стадиях композиции и структуризации наибольшее значение имеет метод структуризации целей, экспортно-аналитический метод, а также выявление и анализ организационных

прототипов. Более формализованные методы должны быть использованы для углубленной проработки организационных форм и механизмов отдельных подсистем на стадии регламентации. Для проектирования организационных структур новых организаций преимущественно используются формально-аналитические методы и модели, для совершенствования действующих организаций - методы диагностических обследований и экспертного изучения организационной системы. Выбор метода решения той или иной организационной проблемы зависит от ее характера, а также от возможностей для проведения соответствующего исследования, определяемых наличием его методики, необходимой информации, а также квалификацией разработчиков системы и сроками представления рекомендаций.

Можно использовать следующую модель проектирования организационных структур строительных предприятий (рис.1.1).



Рис.1.1. Модель проектирования организационных структур

Если рассматривать зарубежную практику формирования организационных структур, можно увидеть, что большое применение находит стратегический подход. Его использование в управлении строительными организациями обуславливает необходимость совершенствования методов построения организационных структур, которые лучше приспосабливаются к изменяющимся условиям в период кризиса и для достижения особых целей. Данный факт свидетельствует о необходимости разумного перераспределения усилий между решением вопросов повышения эффективности организации и вопросами структуры, состава и стратегии организации.

При рассмотрении российских организаций были сделаны выводы: ни одно из предприятий не разрабатывает долгосрочных стратегических программ развития, не занимается системно поиском прорывных технологий, не использует на требуемом уровне компьютерное обеспечение, не заказывает научно-исследовательские работы сторонним институтам, не тратит средств на научное обеспечение.

Слабыми сторонами предприятий являются: слабый инновационный потенциал, научно-техническое обеспечение, отсутствие ясного стратегического видения будущего предприятия в условиях кризиса. Это связано с тем, что основной проблемой, свойственной

строительным предприятиям, принято считать ограничения, задаваемые диапазоном контроля, который определяется качественными и количественными характеристиками связей, непосредственно «замыкающихся» на руководителе.

Критерием эффективности при сравнении различных вариантов организационной структуры служит возможность наиболее полного и устойчивого достижения конечных целей системы управления при относительно меньших затратах на ее функционирование. Критерием же эффективности мероприятий по совершенствованию организационной структуры служит возможность более полного и стабильного достижения установленных целей или сокращения затрат на управление, эффект от реализации которых должен за нормативный срок превысить производственные затраты.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день проектирование организаций должно представлять собой формирование такой организационной структуры строительной организации, которая оптимальным образом обеспечивала бы реализацию инвестиционного проекта и давала бы возможность повышения эффективности функционирования организаций в условиях кризиса.

Библиографический список

1. Бусыгин А. В. Эффективный менеджмент: Курс лекций. Выпуск 3. — М.: Эльф К, 1999.

2. Евланов Л.Г. Теория и практика принятия решений. — М.: Экономика, 1984.

3. Управление организацией / Под ред. А.Г.Поршнева, З.П.Румянцевой, Н.А.Саломатина. — М.: Инфра-М, 2005

4. Симионов Ю.Ф. Экономика строительства: Учеб. пособие для вузов. — Ростов —н/Д «МарТ», 2003. — 352 с.

5. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело, 1992.

6. Эрв Мате, Даниель Тиксье. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия. Москва. Прогресс. 1993

Bibliographic list

1. Busigin A.V. Effective management: Course of lecture. Issue 3. — М.: Alf K, 1999.

2. Evlanov L.G. Theory and practice the passing of decisions. — М. Economics, 1984.

3. Management of organization / Under edit. A.G. Porshnev, Z.P. Romyanceva, N.A. Solomatina. — М.: Infra-M, 2005.

4. Simionov Y.F. Economics of building. — Rostov-on-Don.: “MarT”, 2003. — 352 p.

5. Meskon M.H., Albert M., Hedouri F. Basis of management / Transl. from English. — М.: Affair. 1992.

6. Arv Mate, Daniel Tiksyte. Material — technical security of activity of organization. Moscow. Progress. 1993.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА С ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМЫ МНОЖЕСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация

В период реструктуризации железнодорожного транспорта деятельность его хозяйствующих субъектов как самостоятельных финансовых бизнес-единиц вызывает необходимость развития и создания подсистем внутрифирменного управления. При управлении предприятием по центрам ответственности с применением системы множественного планирования осуществляется постоянное и оперативное воздействие на затраты и прибыль, повышается контроль за уровнем формируемых затрат в производстве. Применение этой методики актуально для решения проблемы неэффективного использования ресурсов и направлено на достижение подразделениями результатов, соответствующих общим стратегическим целям железнодорожных предприятий, снижение совокупных производственных расходов. В целом это способствует получению максимально возможного экономического эффекта.

Annotation

In the period of railway transport restructuring, its subject's activities as independent financial business units necessitate development and creating of subsystem in-house of management. Government of the enterprise on the center of responsibility with application system of multiple planning, realize invariable and efficient influence on costs and profits, raise level control of costs in the manufacture. The application of this method is relevant to the problem-solving of ineffective use of resources and directed to achieve the aims of subdivisions, answering general intent of railway business, to reduce production aggregate expenditures. In whole, it promotes acquisition of maximum possible saving rate.

Ключевые слова

Система планирования и контроля, центры финансовой ответственности, управленческий учет, сравнительный анализ фактических и плановых показателей.

Keywords

System of planning and control, centers of financial responsibility, management accounts, contrastive analysis of actual and planned activities.

Структурная реформа, проводимая на железнодорожном транспорте, значительно изменила финансово-организационную структуру компании ОАО «РЖД», которая его представляет. Реструктуризация привела к появлению внутри общества предприятий различных форм собственности. Образовались

филиалы по различным направлениям деятельности, структурные подразделения которых не входят в состав дорог, имеющие внутренние хозрасчетные механизмы и привлекающие для успешного функционирования дополнительные инвестиции от сторонних инвесторов.

В целом предприятия получают больше самостоятельности, их деятельность как самостоятельных финансовых бизнес-единиц вызывает необходимость развития и создания подсистем внутрифирменного управления.

К числу таких систем относится управление предприятием по центрам финансовой ответственности (ЦФО). Это предполагает использование таких методов и способов управления, когда осуществляется постоянное и оперативное воздействие на затраты и прибыль хозяйствующих субъектов, то есть на результаты деятельности. Сущность управления по ЦФО заключается в том, что учет и контроль формируемых затрат и доходов происходят отдельно по подразделениям предприятия и выпускаемой (или реализованной) ими продукцией. Это позволяет оценить их вклад в достижение поставленных целей, выявить наиболее затратно-емкие участки, определить “узкие” места. Основной принцип действия ЦФО – это персонализация ответственности руководителей подразделений строго за те выходящие потоки, на которые они могут воздействовать [1].

Каждому подразделению в зависимости от операций, производящихся в них, вверяется определенный план, содержащий перечень статей (целей), отражающих результаты производственно-финансовой деятельности, которые они должны выполнить. В случае с центрами затрат расходные показатели, полученные по прошествии отчетного периода, не должны превышать соответствующих плановых значений. Логическая схема связей между бюджетами (планами) отражает взаимодействие между процессами, протекающими в различных ЦФО, их влияние друг на друга [2].

Ввиду того, что ЦФО служат для выполнения управленческих функций руководства предприятий, большое внимание в рамках их действия должно

уделяться внутренней первичной документации и отчетности, где будет накапливаться информация о входящих и выходящих потоках подразделений, обработка и анализ которой позволит принять верные решения.

Одна из существенных проблем ж/д предприятий связана с перерасходом ресурсов в производстве, излишним и неэффективным потреблением материалов. Во многом это происходит из-за отсутствия хорошо развитого управленческого учета, при котором группировка и обобщение затрат происходили бы не только в целях калькуляции себестоимости продукции, но и для оценки и контроля затрат, понесенных различными производственными участками. Расходы на сегодняшний день отражаются документами стандартного финансового учета, где не предусматривается наличие плановых (нормативных) показателей, что исключает возможность осуществления оперативного внутрипроизводственного контроля за уровнем затрат. Еще одна проблемная плоскость – сравнительный анализ фактических и плановых данных, который проводится на низком уровне и нередко носит формальный характер.

Проблема, в том, что план-фактный анализ затрат не проводится регулярно и актуально, в том числе и на промежуточных уровнях осуществляемых работ. Планы не включают всех изменений, протекающих в производстве, и не меняются от ситуации к ситуации, формируя наиболее точный уровень предполагаемых затрат. Фактические результаты не сравниваются с “последними” данными.

Для того чтобы ЦФО способствовали получению наибольшего эффекта в подразделениях, они должны выступать как средство регулярного контроля за расходованием ресурсов, производимыми затратами на основе применения системы оценочных показателей. Достичь наименьших расходов

можно, применяя гибкое планирование и систему множественного планирования.

Система множественного планирования (* Определение автора)

– это разветвленная, многофункциональная система планов, использующихся для ориентации производственных подразделений на достижение целевых показателей и отвечающих требованиям контроля по неперевышению установленного уровня затрат на выполнение работ. Плановые документы заполняются в несколько этапов, часть данных отражается в производственных заданиях и указывает на то, какими должны быть лимиты на потребление ресурсов.

Основная же база плановой информации содержит величины предельно допустимых объемов финансирования расходов производства по их важнейшим статьям.

Задачи, выполнение которых ставится во главу угла при использовании метода множественного планирования, следующие:

- своевременный контроль за расходованием ресурсов в производстве с целью недопущения превышения фактических расходов над утвержденными плановыми нормами расхода;
- использование оперативного планирования в качестве инструмента по эффективному управлению ресурсами в производстве;
- проведение процедуры регулярного планфактного анализа производства и выявление отклонений. Использование при составлении планов принципа эластичности [3]. Он устанавливает зависимость между величиной затрат и такими факторами, как; объем производства, степень использования производственных мощностей, качество материалов, квалификация сотрудников и др.;
- устранение неблагоприятных моментов в производственном процессе;

-прогнозирование различных альтернативных вариантов использования ресурсов для поиска такого способа их потребления, при котором бы снижался общий уровень затрат.

Управленческий учет, нацеленный на сравнение фактических результатов производства с эталонными (предельно допустимыми) плановыми значениями, при внедрении множественного планирования имеет две системы, отражающие бизнес-процессы. Первая – основная система, где используются документы, отражающие все технологические операции производства, выпуск продукции и ее реализацию. Вторая касается составления планов производства и формирования массивов плановых данных, служащих целям контроля расходов. Это подсистема планирования. Взаимодействие между системами осуществляется на основе управления с прямой и обратной связью.

Предложим подход к функционированию системы управления по ЦФО, где в качестве основного средства контроля за расходованием ресурсов будет применяться система множественного планирования, на уровне отдельно взятого предприятия.

В качестве объекта исследования будет выступать Северо-Кавказская региональная дирекция по обслуживанию пассажиров (Севкавказэкспресс). Дирекция проводит ремонтные работы по поддержанию подвижного состава в полной исправности. В рамках ремонта производятся определенные технологические процессы, расчленяющиеся на виды работ и изделия (полуфабрикаты к ним), в разрезе которых и следует производить процедуры составления планов и учет результатов.

Внутренняя управленческая документация, отражающая формирование затрат по производимым видам работ, представлена ниже на схеме 1. Сверху над блоками указывается наименование отделов, ответственных за

заполнение тех документов, которые указаны в самих блоках. Порядок документального отражения технологических процессов и формирования затрат на производство предлагается предприятию “Севкавказэкспресс” следующий:

1. Руководство дирекции – административный аппарат (центр доходов и расходов) утверждает объемы работ и их стоимость, которые должны быть исполнены в рамках задач, возлагаемых на подразделение.

2. Технологический отдел (ТО – центр затрат), имея на руках разработанные и утвержденные нормы расхода материалов на производимые работы, составляет на базе применяемых программ производственные задания (спецификации).

В этом документе указывается, какой полуфабрикат должен произвести цех и лимиты материалов на это изделие, то есть предельно допустимые нормы расхода на производство.

3. Параллельно с процессом составления спецификаций технологами экономического отдела (ЭО – аналитический центр доходов и расходов) формирует общее производственное задание. Оно включает в себя всю продукцию (полуфабрикаты), которую необходимо произвести для ремонта. Теперь мы имеем полный внутренний заказ на производство во всех основных компонентах на тот период, который планируем: знаем, что производить и в каком количестве.

4. Технологический отдел, после закрепления спецификаций всеми необходимыми подписями руководителей производства передает их в экономический отдел. Экономисты на основании общего заказа на производство открывают заказы на конкретные изделия. К этим заказам присоединяются соответствующие спецификации. После составления производственный заказ на изготовление продукции поступает в цех (туда пойдет непосредственно спецификация). Заказ в работе.

5. В целом же документом, отражающим расходы участков, является отчет производства. Он заполняется на каждый полуфабрикат на производственном участке (ПУ – центр затрат) и отражает совокупные прямые затраты на его изготовление. Является как бы заключительным документом в цепочке оформления и выполнения заказа именно в производственном контуре.

Остается один важный момент. Затраты по каждому полуфабрикату закреплены в отчетах на производство, себестоимость ремонта будет отражена в общем заказе. Но как фиксировать выход готовых изделий, окончание работ?

6. В этих целях должен составляться акт реализации. В нем указываются выпущенные изделия по ремонту по той стоимости, которая будет принята для внутреннего управленческого учета (метод трансфертных цен). Акт – завершающий документ процесса изготовления и выпуска продукции. В него включаются данные о выпуске со всех номенклатурных узлов.

Таким образом, мы имеем полную схему отражения бизнес-процессов, связанных с производством изделий по конкретному виду ремонта. Но предложенная нами методика управления ресурсами в производстве (и документы при этом заполняемые) – это первичный уровень действующей системы ЦФО, в большей степени касающийся целеполагания для производственных участков и менеджеров, за них отвечающих. В целях проведения регулярного план-фактного анализа расхода ресурсов должна существовать система планов.

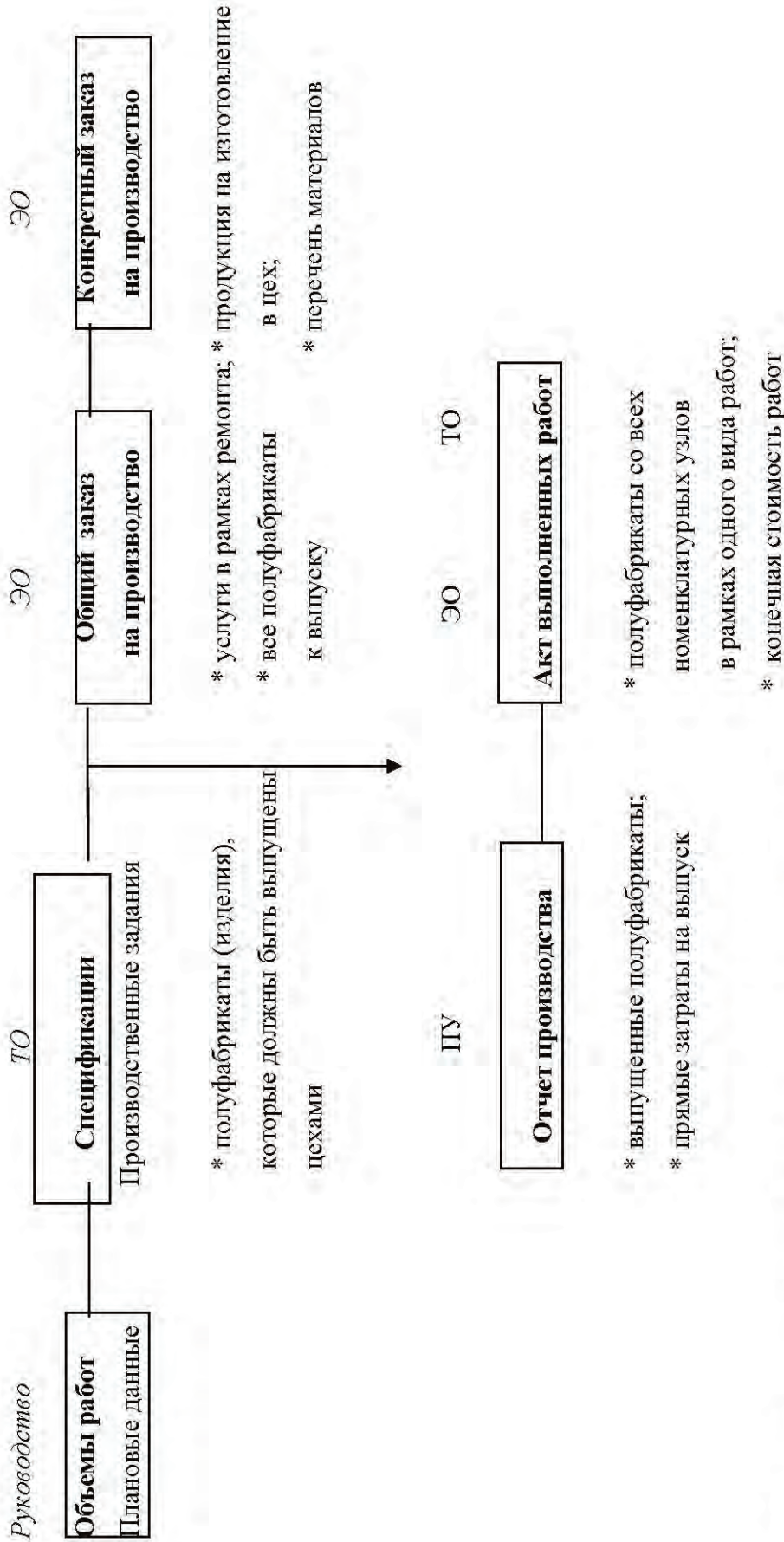


Схема 1. Основная система бизнес-процессов производства продукции по конкретному виду ремонта*

* Предлагаемая схема разработана автором

В дополнение к учетно-управленческому блоку основной системы бизнес-процессов вводится подсистема планирования тех же процессов. Планы составляются отдельно по видам ремонта и его составляющим и имеют каждый свой сценарий. Сценарий плана позволяет выбирать два объекта планирования, в рамках которых и ведется формирование данных; “Номенклатурные группы” и “Номенклатура”. Первый является более крупным и включает элементы второго. Данные из одного объекта могут перетекать в состав другого, что позволяет получать как детализированную информацию (по полуфабрикатам отдельно взятого вида работ, продукции), так и общую (в целом по виду продукции, по виду ремонта).

В нашем случае объект “Номенклатурные группы” – это вид ремонта, в сценарии подобного плана будет отражаться информация о совокупных затратах по работам (услугам), касающихся выбранного вида ремонта. Объект “Номенклатура” – это работа (услуга) в рамках выполняемого вида ремонта с разбивкой по полуфабрикатам; содержит затраты по изделиям, которые будут производиться для конкретной работы (или их перечня) по выбранному ремонту.

Появляется множественная система планов с возможностью их взаимодействия и заполнения одних планов на основании других с помощью различных операций (сложения, вычитания, суммирования и др.).

Процедура планирования, рассчитанная на составление множествен-

ной системы планов производства, и их взаимодействие с основной системой управления представлены на схеме 2.(см. ниже)

Ввод в подсистему планирования данных о выполнении работ по текущему ремонту на предприятии “Севкавказ-экспресс” (в разрезе затрат) осуществляется следующим образом:

- каждый вид работ по отдельно взятому ремонту с объектом детализации “Номенклатура” заносится в контур планирования составлением соответствующего плана. Указывается его объем и стоимость (табл. 1) (см. ниже). Таким образом, мы видим, что все работы по текущему ремонту будут разбиваться по группам (по техническим признакам) и на каждую из них будет составляться план;

- после составления планов в индивидуальном варианте по видам работ они группируются в рамках единого плана с объектом детализации “Номенклатурная группа” по виду ремонта. Отсюда сводный план расходов. Этот план будет составляться на некий общий период – 1 год и разбиваться по подпериодам – ежемесячно. Это позволит контролировать общую величину расходов, сравнивать план с фактом и анализировать причину отклонений.

Изделия с 1 по 8 позиции, отраженные в таблице и их стоимость (цифры) взяты из планов работ ДОП “Севкавказ-экспресс” на 3 квартал 2008г. В других таблицах (см. ниже) рассматриваемые ситуации смоделированы автором статьи.



Схема 2. Подсистема планирования бизнес-процессов производства продукции по конкретному виду ремонта.
 (* Предлагаемая схема разработана автором)

Таблица 1. План работ по текущему ремонту подвижного состава на предприятии “Севкавказэкспресс”.*

№	Номенклатура	Вид ремонта	Вид работ	Заказ	Кол-во	Ед.	Стоимость
1	Балка	Текущий	Изготовление м/к	709 от 10.09.2008	0,575	Т	435 586,00
2	Связь	Текущий	Изготовление м/к	709 от 10.09.2008	74,00	кг	263 098,00
3	Рама м/к	Текущий	Изготовление м/к	709 от 10.09.2008	13,600	Т	1161 806,00
4	Лист	Текущий	Изготовление м/к	709 от 10.09.2008	71,00	Кв.м.	86 191,60

Продолжение таблицы 1

5	Уголок	Теку- щий	Изготов- ление м/к	709 от 10.09.2008	1067,00	кг	157 571,00
	ИТОГО:						2 104 252,60

По мере выполнения работ, часто происходят изменения касающиеся корректировок объемов. Следовательно, изменятся и остальные показатели, в том числе и себестоимость. Это говорит о том, что величина затрат, отраженная в планах по полуфабрикатам, должна быть также скорректирована;

- корректировка планов. Сразу следует сказать: любое изменение показателей необходимо фиксировать отдельным документом.

Поэтому изменение объема и величины затрат по какому-либо виду работ следует закреплять в новом плане производства, который будет сравниваться с предыдущим. Это актуально для понимания изменения стоимости производства искомых изделий. Для осуществления этой идеи создается отчет "Анализ сходимости плановых данных", где планы производства сравниваются между собой. Отсюда видение произошедших изменений (табл.2).

Таблица 2. Анализ сходимости плановых данных.

Заказ	1. Эталонный период. Производство. Без ограничения пе- риода.		2. Сравнимый период. Производство. Без ограничения периода.					
	Коли- чество	Стоимость	Коли- чество	Отклоне- ние коли- чества		Стои- мость	Отклонение стоимости	
				Ед. хр.	Ед. хр.		%	
Заказ на производст- во								
Балка	0,575	435 586,00	0,720	+ 0,14 5	+2 5	595429,4 2	+15984 3	+36, 6
Связь	74,00	263 098,00	74,00			263 098,00		
Рама м/к	13,600	1161 806,00	13,600			1161 806,00		
Лист	71,00	86 191,60	63,00	-8	-12	76479,48	- 9712,1 2	-12
Уголок	1067,30	157 571,00	1067,3 0			157571,0 0		
ИТОГО:		2 104 252,60				2 254 383,90	150 131,3	+7,1 3

- обеспечивается контроль выполнения работ в разрезе соблюдения планируемого уровня расходов, благо

даря процедуре сравнения плановых и фактических затрат по каждому полуфабрикату по видам работ (табл. 3).

Таблица 3. План-фактный анализ выполнения работ по текущему ремонту подвижного состава на предприятии «Севкавказэкспресс».

Заказ	1. Эталонный период. Планы производства. Без ограничения периода		2. Сравнимый период. Фактическое производство. Без ограничения периода.					
	Номенклатура	Количество	Стоимость	Количество		Стоимость	Отклонение стоимости	
				Ед. хр.	Ед. хр.		%	Отклонение
Заказ на производство 709/70 21.09.20 08								
Балка	0,720	595429,42	0,328	-0,392	-54,44	289292,30	-306137,08	-51,41
Связь	74,00	263098,00	74,00			263098,00		
Рама м/к	13,60	1161806,00	5,00	-8,6	-63,24	419568,90	-742237,10	-63,89
Лист	63,00	76479,48	67,877	4,877	7,74	85458,60	8979,12	11,74
Уголок	1067,30	157571,00	53,00	-1014	-95,03	7826,86	-149744,14	-95,03
ИТОГО:		2 254 383,90				106524 4,66	-1 189 139,24	-52,75

Теперь, когда мы имеем весь массив информации о затратах на производство, необходимый для контроля за расходованием средств, установления факторов, отрицательно влияющих на

деятельность организации, можно приступить к анализу возникающих отклонений, то есть к выполнению основных шагов процедуры план-фактного анализа.

Выводы: Внедрение системы управления по ЦФО, направленной на достижение подразделениями результатов, соответствующих общим стратегическим целям ж/д предприятий, снижение совокупных производственных расходов будет способствовать получению максимально возможного экономического эффекта. Предложенный способ контроля затрат по методу множественного планирования, где план выступает в качестве инструмента по недопущению превышения фактических расходов сверх установленных пределов, значительно эффективнее служит для выполнения задач оптимизации затрат, чем ряд других способов.

Управление по ЦФО с применением системы множественного планирования решает проблемы перерасхода и неэффективного использования ресурсов.

Библиографический список

1. Костромина Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности // Финансовый менеджмент. – 2004. - №4.

2. Фрунзе Л. В. Центры финансовой ответственности в системе управления предприятием [Электронный ресурс] // Корпорация Стратум. - www.delcon.ru/uslugi/.

3. Ткачук Е. В. Как правильно разработать систему учета по центрам ответственности [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. – www.cfin.ru/.

Bibliographic list

1. Kostromina D.V. Management by costs and profits of the enterprise on basis of organization centers of financial responsibility // Financial management. - 2004. - №4.

2. Frunze L.V. Centers of financial responsibility in system government of the enterprise [Electronic resource] // Corporation Stratum. - www.delcon.ru/uslugi/.

3. Tkachuk E. V. How rightly devise the accounting system on the center of responsibility [Electronic resource] // Corporative management. www.cfin.ru/.

Н.С. Витковская

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация

В данной статье рассмотрены результаты исследования рынка грузовых перевозок железнодорожного транспорта в Нижегородской области с помощью методик и технологий маркетинга; подробно рассчитаны все показатели, отражающие обоснованность результатов, представленных в работе.

В статье также выявлены проблемы, которые необходимо решить для качественного эффективного обслуживания потребителей грузовых перевозок. Приводится перечень предложений, которые высказали потребители с целью улучшения обслуживания процесса грузовых перевозок.

Annotation

In the article results of the research of railroad cargo transportation market on Nizhny Novgorod region are considered. The results are analyzed by means of marketing methods and techniques. All the indicators showing the results validity are calculated in detail.

The article also reveals the problems to be solved for better and more effective cargo transportation service. A number of proposals offered by the consumers of railroad cargo transportation are listed in the article in order to improve railroad cargo transportation service.

Ключевые слова

Рынок грузовых перевозок железнодорожного транспорта

Key words

Railroad cargo transportation market research

Уровень развития транспорта – один из показателей развития экономики страны. На долю железнодорожного транспорта приходится более 75% грузооборота и 40% пассажирооборота, выполняемого транспортом общего пользования[1,5]. Хорошо развитая транспортная инфраструктура способствует эффективному развитию экономики в регионе, поэтому необходимо регулярно проводить маркетинговые исследования рынка транспортных услуг.

В статье представлены результаты разведочного исследования рынка грузовых перевозок железнодорожного транспорта Нижегородской области. Полученные данные могут быть использованы Горьковской железной дорогой и Правительством Нижегородской области для улучшения качества услуг на железнодорожном транспорте.

Цель исследования – обнаружить проблемы, возникающие при обслуживании потребителей услуг грузовых перевозок железнодорожного транспорта и сформулировать гипотезу.

Для реализации данной цели необходимо изучить следующие вопросы:

1. Определить направления перевозок (регионы).

2. Выяснить, соответствует ли качество предоставляемых услуг запросам потребителей.

3. Определить, какие трудности возникают при перевозках грузов железной дорогой.

4. Проследить тенденции конкуренции со стороны других транспортных компаний, предоставляющих услугу грузовых перевозок.

Для анализа данных использовались традиционные методы экономической статистики: методы средних и относительных величин.

Для разведочного исследования был взят объем генеральной совокупности 500 предприятий Нижнего Новгорода и области. При формировании выборки использовался метод простого случайного отбора.

Объем выборки определялся на основе расчета доверительной вероятности и рассчитывался по формуле:

$$n = \frac{z^2 pq}{e^2},$$

где

n – размер выборки,

z – нормированное отклонение, определяемое исходя из выбранного уровня доверительности (табл. 1)

Таблица 1. Нормированное отклонение выбранного уровня доверительности

α, %	60	70	80	85	90	95	97	99	99,7
z	0,84	1,03	1,29	1,44	1,65	1,96	2,18	2,58	3,0

Источник: Морозова Г.А. *Продвижение продукта в регионе.* – Нижний Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2004. – 175с.

p – найденная вариация для выборки;

$$q = (100-p);$$

e – допустимая ошибка.

Для определения показателя вариации необходимо установить сходство единиц исследуемой совокупности. В нашем пилотном исследовании важным условием является использование разными предприятиями услуг грузовых перевозок на железнодорожном транспорте.

В данном исследовании процентная мера оценивается как 90% к 10%, то есть 90 предприятий из 100 представителей генеральной совокупности регулярно пользуются грузовыми перевозками на железнодорожном транспорте.

Для расчета выборки использовалась стандартная в маркетинговых исследованиях доверительная вероятность 95% ($z = 1,96$); желаемая точность или погрешность исследования составляет $\pm 5\%$.

Определим объем выборки для большой совокупности:

$$n_{\text{крупной совокупности}} = \frac{1,96^2 (90 \times 10)}{5^2} = 137$$

Если выборка составляет менее 5% совокупности, то совокупность считается большой и расчеты проводятся по вышеприведенной формуле.

Однако, если объем выборки превышает 5% совокупности, то последняя считается малой и в формулу вводится поправочный коэффициент. Объем выборки определяется по следующей формуле:

$$n \sqrt{\frac{N-n}{N-1}} = n' = 137 \sqrt{\frac{500-137}{500-1}} = 114,$$

где

n' – объем выборки для малой совокупности;

n – объем выборки (для процентных мер или для средних) – в данном случае – 137;

N – объем генеральной совокупности (в данном случае 500).

Поскольку в данной статье представлено разведочное исследование, мы будем рассматривать тенденции в исследуемой области.

В опросе приняли участие 114 организаций, которые пользуются услугами Горьковской железной дороги.

Результаты опроса содержат номинальные данные (название отраслей, пользующихся услугами железной дороги и регионы, в которые предприятия вывозят грузы) и порядковые (например, частота использования железнодорожного транспорта).

Для обработки номинальных величин использовались процентные данные. Они представлены на диаграммах.

Для статистической обработки порядковых данных использовались следующие показатели: мода, медиана, взвешенная средняя арифметическая, показатель вариации, взвешенное среднее отклонение, взвешенное среднее квадратическое отклонение, средняя квадратическая ошибка.

В первую очередь рассмотрим отрасли, включенные в выборку. В таб-

лице 2 отражены данные по отраслям, | которые были включены в выборку.

Таблица 2. Отрасли, включенные в выборку

Номер ответа	Название отрасли	%
A ₁	Металлопрокат	17
A ₂	Нефть, нефтепродукты	16
A ₃	Химическая промышленность	15
A ₄	Метизная продукция	10
A ₅	Цветные металлы	6
A ₆	Цемент	6
A ₇	Автохимия	5,2
A ₈	Фармпрепараты	5,2
A ₉	Черные металлы	4,3
A ₁₀	Вторичная переработка металлов	2,6
A ₁₁	Авиационное оборудование	2,6
A ₁₂	Стекольная промышленность	2,6
A ₁₃	Спецодежда	2,6
A ₁₄	Производство автомобилей	1,7
A ₁₅	Гипсовые изделия	0,8
A ₁₆	Станкостроение	0,8
A ₁₇	Железобетон	0,8
A ₁₈	Спортивное оборудование	0,8

Мы видим, что чаще всего услугами железнодорожного транспорта пользуются предприятия, занимающиеся производством и продажей металлопроката - 17%, нефти и нефтепродуктов

- 16%, химической промышленности - 15%.

На диагр. 1 представлены данные по использованию предприятиями других видов транспорта наряду с железнодорожным.

Диаграмма 1.

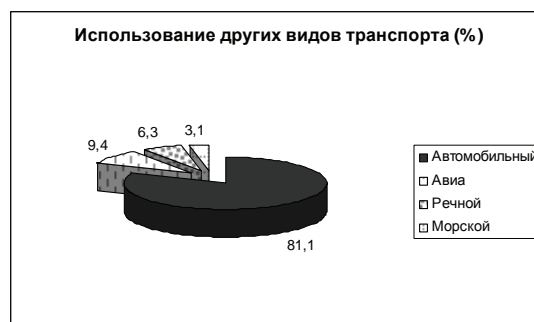


Диаграмма 1 иллюстрирует, что значительную часть перевозок грузов обеспечивает автомобильный транспорт – 81,1%.

Частота использования автомобильного транспорта объясняется сравнительно низкими ценами на перевозки, мобильностью, доступностью, надежностью, возможностью доставки грузов

«от двери до двери», возможностью перевозить грузы на дальние расстояния за сравнительно небольшой промежуток времени, быстрым оформлением необходимых документов. Кроме того, многие предприятия имеют собственный автотранспорт.

Авиаперевозками пользуются лишь – 9,4% опрошенных. В основном

это предприятия, производящие фарм-препараты и некоторые предприятия химической промышленности. Авиаперевозками пользуются в том случае, когда перевозят малые объемы грузов за границу в короткие сроки.

Речной транспорт используют всего – 6,3% предприятий из разных отраслей: автохимия, нефтепродукты, фармпрепараты, цемент, химическая промышленность.

Морскими перевозками пользуются – 3,1% опрошенных.

Автомобильный транспорт, таким образом, является главным конкурентом железнодорожного транспорта.

Воздушный транспорт, речной и морской составляют незначительный процент в нашем научном труде и, следовательно, не составляют сильной конкуренции железнодорожному транспорту.

Рассмотрим результаты (см. диагр.2, табл. 3), которые получили по вопросу анкеты «Как часто вы обращаетесь на железную дорогу для перевозки грузов?».

Диаграмма 2.

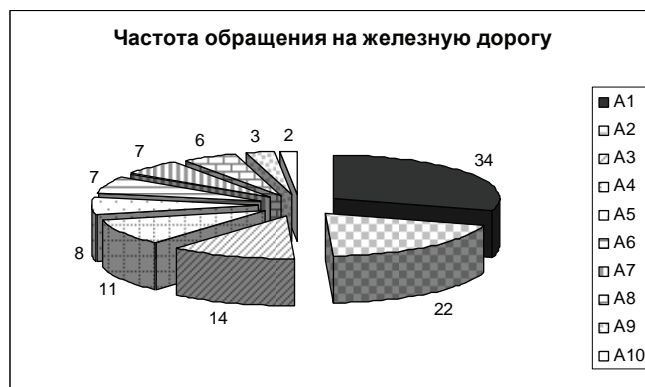


Таблица 3. Частота обращения на железную дорогу

Номер ответа	Вариант ответа	Количество ответов
A ₁	Каждую неделю	34
A ₂	Раз в месяц	22
A ₃	Ежедневно	14
A ₄	Раз в квартал	11
A ₅	Раз в полгода	8
A ₆	Раз в две недели	7
A ₇	Зависит от заказчика	7
A ₈	Раз в год	6
A ₉	Отказались ответить	3
A ₁₀	В сезон постоянно, в несезон не используем	2

Из данных таблицы 3 видно, что каждую неделю на железную дорогу обращаются 34 предприятия из 114 опрошенных, раз в месяц – 22, ежедневно – 14, раз в квартал – 11. Остальные ответы занимают меньший вес в данном ряду величин.

В исследовании также встречается вариант «отказались ответить». Это

связано с тем, что в опросе принимали участие режимные предприятия, поэтому они по причине коммерческой тайны не смогли представить информацию по вопросам частоты обращения на железную дорогу и регионам, в которые они возят грузы.

Данные табл. 4 указывают регионы, в которые чаще всего опрошен-

ные организации вывозят грузы.

Таблица 4. Регионы, в которые вывозят грузы

Номер ответа	Округ	%
A ₁	ПФО	21,4
A ₂	По всей России	16
A ₃	Центральный	12,5
A ₄	Уральский	11,5
A ₅	Сибирский	10,4
A ₆	СНГ	7
A ₇	Северо-западный	5,2
A ₈	Дальневосточный	5,2
A ₉	Европа	4,1
A ₁₀	Южный	3,1
A ₁₁	Не ответили	2
A ₁₂	Монголия	1
A ₁₃	Дагестан	0,5

Как видно из таблицы 4, чаще всего предприятия вывозят грузы в пределах Приволжского федерального округа – 21,4%, 16% ответили, что отправляют грузы по всей России, 12,5% совершают отправки в Центральный федеральный округ, 11,5% - в Уральский, 10,4% - в Сибирский, 7% - в стра-

ны СНГ. Остальные направления занимают незначительный процент в нашем исследовании.

На диаграмме 3 приводятся результаты, отражающие мнение респондентов по вопросу «Соответствует ли цена на перевозки качеству предоставляемых услуг».

Диаграмма 3.



Данные диаграммы 3 позволяют сделать вывод, что есть направления, по которым следует улучшить обслуживание.

Теперь рассмотрим трудности, возникающие при перевозке грузов железнодорожным транспортом (см. табл. 5).

Таблица 5. Трудности, возникающие при перевозке грузов железнодорожным

транспортом

Номер ответа	Вариант ответа	Количество ответов
A ₁	Никаких	34
A ₂	Нарушение сроков доставки	24
A ₃	Бюрократизм в оформлении перевозочных документов	18
A ₄	Отсутствие свободных контейнеров	15
A ₅	Кражи груза на станциях	10
A ₆	Нарушение графика подачи вагонов	9
A ₇	Парк контейнеров изношен, груз может пострадать	8
A ₈	Иногда груз идет не в заданном направлении	6
A ₉	Порча грузов	6
A ₁₀	Не всегда внимательное отношение сотрудников	3
A ₁₁	Подъезд на погрузку на автотранспорте платный	3
A ₁₂	Подача вагонов на разгрузку в нерабочее время и, как следствие, простой вагонов	3
A ₁₃	Если груз не помещается в контейнер, то оставшаяся часть отправляется позже другим контейнером	2
A ₁₄	Отсутствие гарантии сохранности груза, страховки	2
A ₁₅	Нужно самим забирать контейнер	2

Ответы респондентов на данный вопрос распределились неравномерно. Так, 34 респондента ответили, что не испытывают трудностей при перевозках грузов железной дорогой, в то же время остальные респонденты назвали различные затруднения, с которыми они сталкиваются при железнодорожных перевозках. Например, 24 респондента из 114 испытывают трудности в связи с нарушением сроков доставки, 18 – с долгой процедурой оформления документов, 15 – с отсутствием свободных

контейнеров, 10 – отметили кражи грузов на станциях, 9 – нарушение графика подачи вагонов, 8 человек считают, что грузы могут пострадать при перевозке в изношенных контейнерах. Остальные замечания занимают незначительный вес в нашем исследовании, но тем не менее на них можно обратить внимание.

Таблица 6 дает возможность увидеть направления, которые респонденты хотели бы улучшить в обслуживании на Горьковской железной дороге.

Таблица 6. Что бы вы хотели улучшить в обслуживании на железной дороге

Номер ответа	Варианты ответов	Количество ответов
A ₁	Не знаю	49
A ₂	Сроки доставки грузов	21
A ₃	Сократить время на оформление документов	20
A ₄	Наличие порожних вагонов	10
A ₅	Обновить контейнерный парк	8

Продолжение таблицы 6

A ₆	Улучшить отношение сотрудников к работе и клиентам	6
A ₇	Использовать быструю систему слежения за подвижным составом	5
A ₈	Улучшить контроль за грузом на станциях	4
A ₉	Устранить задержки подачи порожних контейнеров	4
A ₁₀	Наличие страховки груза	2

Данные таблицы 6 показывают, что 49 респондентов не знают, что можно улучшить в обслуживании, в то же время 21 респондент хочет, чтобы грузы доставлялись в срок, 20 человек высказались за сокращение времени на оформление документов, 10 – за наличие порожних контейнеров. В таблице

отражены и другие мнения респондентов, которые занимают меньший вес.

В на диаграмме 4 представлены результаты исследования по вопросу «пользуются ли предприятия услугами других транспортных компаний для перевозки грузов железнодорожным транспортом».

Диаграмма 4.



Как мы видим из диагр. 4, преобладающее число респондентов пользуется услугами Горьковской железной дороги для перевозки грузов – (71 человек), другие респонденты либо пользуются услугами и ГЖД и посредников –

(34), либо только услугами посредников – (9), но вес этих ответов небольшой.

Наконец, таблица 7 иллюстрирует причины обращения потребителей в другие транспортные компании для получения услуги грузовых перевозок на железной дороге.

Таблица 7. Причины обращения в другие транспортные компании

Номер ответа	Варианты ответов	Количество ответов
A ₁	Быстрее обслуживание	20
A ₂	Лучше качество обслуживания	8
A ₃	Проще оформление документов	7
A ₄	Всегда есть в наличии свободные контейнеры	5
A ₅	Предоставляют услуги, которых нет на ГЖД	4

Продолжение таблицы 7

A ₆	Затрудняюсь ответить	4
A ₇	Наличие новых контейнеров	3

По данным таблицы 7 можно сделать вывод, что услугами других транспортных компаний пользуются по причине быстрого, качественного обслуживания и простого оформления документов.

В сводной таблице 8 приведены статистические показатели, полученные в результате обработки порядковых данных.

Таблица 8. Статистические показатели

Номер вопроса	Мода	Медиана	\bar{X}	Показатель вариации	d	s	$S_{\bar{x}}$
3	34	11,5	11,4	32	7,1	9,3	0,87
5	42	52,5	28,5	38	12,25	14,6	1,3
6	34, 24, 18	6	10	32	7,1	9,07	0,85
7	49	11	13	47	9,3	13,5	1,27
8	71	34	38	62	22	25,4	2,39
9	20	5	7,2	17	3,8	5,4	0,5

Выводы:

Основными потребителями грузовых перевозок являются предприятия по производству металлопроката, нефтяная промышленность, химическая промышленность.

Сильную конкуренцию железнодорожному транспорту составляет автомобильный, так как он более доступный, мобильный и относительно недорогой.

По регионам назначения грузов первое место занимает Приволжский федеральный округ, другая распространенная тенденция – «по всей России», на третьем месте Центральный федеральный округ, на четвертом – Уральский, на пятом – Сибирский. Это самые популярные направления.

По мнению респондентов, качество железнодорожных перевозок следует улучшить.

Основные трудности при перевозке грузов заключаются в задержке доставки грузов, бюрократизме при оформлении перевозочных документов, отсутствии свободных контейнеров. Эти про-

блемы, по результатам исследования необходимо решать в первую очередь.

Преобладающая часть опрошенных пользуется услугами ГЖД. Предприятия, которые обращаются к услугам посредников, руководствуются следующими моментами: во – первых, у фирм – посредников быстрее обслуживание, во-вторых, лучше качество обслуживания, в- третьих, быстрее оформление документов. Но в данном случае необходимо учесть тот факт, что коммерческие предприятия могут выбирать наиболее выгодных для себя клиентов, а железная дорога должна обслуживать всех желающих, поэтому в данных вопросах ей сложнее конкурировать с другими транспортными компаниями.

В инвестиционном каталоге Нижегородской области описаны приоритетные направления развития региона. Среди них можно выделить: строительство завода древесноволокнистых плит МДФ в Варнавинском районе, производство оцинкованной стали и ЛСП в Дзержинске, организацию производства семи-

слоистых барьерных пленок, производство поливинилбутиральной пленки, строительство завода по производству сухих строительных смесей в Арзамасе, строительство экструзионного завода в Дзержинске, строительство мини-завода по производству спецсталей в Нижнем Новгороде, строительство комплекса по производству поливинилхлорида, реконструкцию завода железобетонных изделий [6,74-75].

Для развития региона может потребоваться работа по схеме, которая популярна в Японии. Схема работы «точно в срок» (just in time) предполагает своевременную доставку грузов к потребителю.

По итогам разведочного исследования, можно выдвинуть гипотезу, что на данный момент доставка грузов железнодорожным транспортом не всегда укладывается в схему «точно в срок», поэтому необходимо искать способы оптимизации грузопотоков.

Вопросом организации вагонопотоков занимаются ученые на протяжении многих лет. Сроки доставки – важный аспект в обслуживании рынка грузовых перевозок.

Абрамов А.А. отмечает, что, учитывая фактор времени, от железной дороги потребовалось бы «повысить транзитность вагонопотоков за счет сокращения числа переработок вагонов в пути следования [1,141]».

Один из способов решения этой проблемы – в организации разных категорий поездов. Они отличаются сроками доставки грузов. При планировании вагонопотоков необходимо учитывать подвижной состав разных категорий, так как только при таком подходе можно рассчитать потребность каждой станции в сортировочных путях и объемах работы.

Абрамов А.А. отмечает проблему при планировании оптимизации вагонопотоков – изолированный расчет планов

формирования поездов на разных уровнях (сетевом, дорожном).

По словам Абрамова А.А., для оптимизации вагонопотоков требуется:

- Направление вагонов по экономически выгодным маршрутам. Для этого необходимо производить технико-экономические расчеты по выбору направления следования подвижного состава при наличии параллельных линий по самому короткому маршруту.
- Обеспечение высокого уровня транзитности вагонопотоков. Для этого разрабатывается оптимальный план формирования грузовых поездов.
- Уменьшение непроизводительной переработки вагонов на сортировочных станциях, что также достигается расчетом плана формирования поездов из погрузочных вагонов.

Библиографический список

- 1.Абрамов А.А. Управление эксплуатационной работой. Ч I. Организация вагонопотоков / А.А. Абрамов. – М.: РГОТУПС, 2001. – 144 с.
- 2.Абрамов А.П. Маркетинг на транспорте / А.П. Абрамов, В.Г. Галабурда, Е.А. Иванова. – М.: Желдориздат, 2001. – 329 с.
- 3.Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М.: Издательство «Финпресс», 1998. – 416 с.
- 4.Голубков Е.П. Маркетинговые исследования // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. - № 1. – с. 120
- 5.Инвестиционный каталог Нижегородской области. – 2008. - № 18 сентябрь
- 6.Левин С.Б. Управление уровнем сервисного обслуживания на железнодорожном транспорте: дис. на соиск. учен. степени канд. техн. наук. – М., 2003. – 24 с.
- 7.Морозова Г.А. Методология маркетинговых исследований в регионе / Г.А. Морозова, В.А. Мальцев. – Нижний Новгород: Издательство Волго-Вятской

академии государственной службы, 1998. – 130 с.

8. Морозова Г.А. Маркетинговые исследования в регионе / Г.А. Морозова, В.А. Мальцев, К.В. Мальцев. – Нижний Новгород: Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 2008. – 190 с.

9. Морозова Г.А. Продвижение продукта в регионе / Г.А. Морозова. – Нижний Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2004. – 175 с.

10. Стаханов В.Н. Маркетинг сферы услуг / В.Н. Стаханов. – М., 2001. – 155 с.

11. Троицкая Н.А. Единая транспортная система / Н.А. Троицкая, А.Б. Чубуков. – М.: АCADEMIA, 2004. – 240 с.

12. Ульяницкий Е.М. Информационные системы взаимодействия видов транспорта / Е.М. Ульяницкий, А.И. Филоненков, Д.А. Ломаш. – М., 2005. – 264 с.

13. FINK A. How to analyze survey data. – London, UK: SAGE Publications, 1995. – pp. 1-101

14. Электронные ресурсы: www.rzd.ru

Bibliographic list

1. Abramov A.A. Management of the field operation. Part I. Railroad traffic organization / A.A. Abramov. – Moscow: RGOTUPS, 2001. – 144 p.

2. Abramov A.P. Transport marketing / A.P. Abramov, V.G. Galaburda, E.A. Ivanova. – Moscow: Zheldorizdat, 2001. – 329 p.

3. Golubkov E.P. Marketing research: theory, methodology and practice / E.P.

Golubkov. – Moscow: Finpress, 1998. – 416 p.

4. Golubkov E.P. Marketing research // Marketing in Russia and abroad. – 2001. – № 1. – p. 120

5. Investment catalogue of Nizhny Novgorod region. – 2008. – № 18th of September.

6. Levin S.B. Management of the level of service on railway transport: thesis for academic degree of candidate of technical science. – Moscow, 2003. – 24 p.

7. Morozova G.A. Methodology of marketing research in the region / G.A. Morozova, V.A. Maltsev. – Nizhny Novgorod: VVAGS, 1998. – 130 p.

8. Morozova G.A. Marketing research in the region / G.A. Morozova, V.A. Maltsev, K.V. Maltsev. – Nizhny Novgorod: VVAGS, 2008. – 190 p.

9. Morozova G.A. Promotion of product in the region / G.A. Morozova. – Nizhny Novgorod: VVAGS, 2004. – 175 p.

10. Stakhanov V.N. Service marketing / V.N. Stakhanov. – Moscow, 2001. – 155 p.

11. Troitskaya N.A. Common transport system / N.A. Troitskaya, A.B. Chubukov. – Moscow: АCADEMIA, 2004. – 240 p.

12. Ulianitsky E.M. Informational systems of transport cooperation / E.M. Ulianitsky, A.I. Filonenkov, D.A. Lomash. – Moscow, 2005. – 264 p.

13. FINK A. How to analyze survey data. – London, UK: Sage Publications, 1995. – 101 p.

14. www.rzd.ru.

А.А. Тимонин

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА УСЛУГ ПАССАЖИРСКИХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы комплексного подхода повышения качества логистического сервиса. Методика корректировки действующих или проектируемых маршрутов основана на теории размерных цепей.

Annotation

In the article questions of the complex approach of quality improvement of logistical service are considered. A correction technique of the operating or projected routes, based on the theory of dimensional chains.

Ключевые слова

Комплексный подход, методы, сервис, качество.

Key words

Complex approach, methods, service, quality.

Следует заметить, что предоставление услуг пассажирского автопредприятия высокого качества способствует повышению их эффективности, снижению затрат. Можно утверждать, что улучшение качества логистических услуг является фундаментом любого предприятия, выполняющего как пассажирские, так и грузовые перевозки.

Международный стандарт ISO 9000:2000 (ГОСТ Р 9000:2001) определяет качество как совокупность различных характеристик, определяющих транспортные услуги, способные удовлетворять установленные и предполагаемые потребности.

Качество транспортных услуг имеет определенный набор показателей, которые определяются государственным стандартом России. Данные показатели зависят от вида услуги. Так, например, в ГОСТ Р 51004-96 приводится номенклатура показателей качества пассажирских перевозок.

Однако даже приведение набора показателей качества в соответствие со стандартами не решает вопроса повышения эффективности услуг и конкурентоспособности автотранспортного предприятия. Нередко предприятия, имея сертификат соответствия, не занимают лидирующих позиций на рынке автотранспортных услуг. Многое в этих условиях зависит от современных методов управления.

Изучение опыта различных предприятий по повышению качества про-

дукции (услуг) и ознакомление с научной литературой по данной проблеме дают возможность выделить следующие методы повышения качества услуг:

1. методический инструментарий по мониторингу услуг с целью последующей корректировки [1].
2. бенчмаркинг [2].
3. анализ последствий и причин отказов – FMEA анализ [3].
4. методологию «шесть сигм» [4].

Все перечисленные методики применяются, как свидетельствует практика, с учетом специфики предприятия. К примеру, для предприятий, занятых в сфере услуг пассажирских перевозок, автором [1] рекомендуется методика проводимого мониторинга эффективности работы предприятия, которая позволяет выявить слабые стороны с целью принятия последующих управляющих решений, дающих возможность улучшения качества обслуживания.

Выявление показателей работы лучших автотранспортных предприятий возможно с помощью одного из методов управления – бенчмаркинга. Данный метод является продуктом всеобщего менеджмента качества, позволяющий предприятиям улучшать свою деятельность за счет непрерывного совершенствования показателей. В процессе бенчмаркинга выявляются организации, которые показывают наивысшую эффективность, изучаются методы их работы с последующей реализацией в собственных условиях. На практике

используются несколько типов бенчмаркинга: конкурентный, функциональный, общий, внутренний. Конкурентный – сравнение своей продукции (услуг) и бизнес-процессов с аналогичными показателями прямых конкурентов. Функциональный применяют для сравнения управляющих функций с компаниями одной и той же отрасли. Общий бенчмаркинг используют при сравнении своих достижений с достижениями в других отраслях. Внутренний бенчмаркинг – сравнение бизнес-процессов различных подразделений внутри организации. В каких отраслях следует применять тот или иной тип бенчмаркинга, зависит от сложившейся ситуации.

Важнейшим моментом в повышении качества и безопасности услуг является метод анализа последствий и причин отказов (FMEA) [3]. Рассматривая анализ безопасности услуг на основе FMEA анализа, стоит сказать, что практически этими вопросами не занимались, а если говорить о логистическом сервисе пассажирских перевозок, то этот вопрос нигде не рассматривался. Следует отметить, что важнейшим свойством, составляющим качество услуги, является безопасность. В соответствии с международным стандартом ИСО серии 9000 следует понимать отсутствие недопустимого риска. Поэтому анализ безопасности услуги должен предшествовать этапу ее предоставления потребителю, в частности, физическому лицу или организации. Существуют различные методы анализа безопасности систем при проектировании, производстве и т.д., но, как правило, объект безопасности рассматривается как техническая система, например, транспортная при перевозке пассажиров. Услуги до настоящего времени не рассматривались как предмет анализа безопасности, между тем следует отметить, что практика показывает, что предоставление услуг, их виды содержат

источники опасности и поэтому такие услуги следует анализировать в аспекте безопасности.

Рассмотрим возможные подходы к анализу безопасности услуг на основе метода FMEA анализа. Каждую услугу, с точки зрения безопасности, необходимо, по нашему мнению, анализировать в двух направлениях:

1 как результат исполнения, который для ряда услуг можно представить в виде объекта, например, отремонтированный автомобиль;

2 как процесс оказания услуги, предоставляемой в виде технологического процесса, например, автотранспортные перевозки.

Если результат оказания услуги материальный объект, и именно он является источником потенциальной опасности, то для анализа безопасности услуги в данном случае целесообразно использовать, в соответствии со стандартом МЭК 812 FMEA объекта.

Таким образом, если источник опасности обусловлен объектом, то есть транспортным средством, то анализ безопасности в рамках FMEA объекта аналогичен анализу безопасности принципиальному объекту того же назначения.

Для оценки операций в процессе оказания услуг FMEA процесс позволяет оценить ее влияние на безопасность. В процессе оказания логистического сервиса перевозок нарушение одной или нескольких характеристик в процессе оказания услуг может вызвать критические последствия для пассажирских перевозок, то есть здесь возможны различные случаи. Анализ критичности операции начинается с разделения всего маршрута движения на отдельные операции, после чего анализируют все возможные опасности в результате нарушения той или иной операции. Подход по безопасности услуги обуславливается как по результатам ее исполнения, так и процессом оказания услуги, по-

этому необходимо использовать здесь элементы FMEA анализа как для технического средства, так и для процесса.

К одному из методов совершенствования управления качеством логистического сервиса следует отнести методологию «шесть сигм», применение которой усиливает систему управления автотранспортным предприятием и повышает её эффективность. Методология «шесть сигм» основное внимание направляет на результаты, критичные для потребителей. Основой данного метода является применение новых методик повышения качества услуг и использование различных инструментов контроля специальными командами. Члены команды должны быть обучены и уметь предоставлять информацию, основанную на фактах, которая поможет принять верное управленческое решение.

Применение методологии «шесть сигма» автотранспортными предприятиями позволит определить все критические процессы, независимо от их функциональной области и перейти в последующем к системе всеобщего управления качеством.

Известно, что качество логистического сервиса зависит от многих факторов, среди которых можно отметить такие, как: качество спроектированного маршрута, техническое состояние транспортного средства, квалификация водителя, состояние дорог, надежность работы на линии, наличие других условий. Для принятия решения об управлении качеством обслуживания в каждом конкретном случае решающим может оказаться или отдельный фактор, или несколько.

Большое значение при выборе маршрута оказывает качество его проектирования и испытания. В настоящее время существуют различные методики проектирования грузовых и пассажирских маршрутов автотранспорта, суть которых заключается в следующем.

Паспорт автобусного маршрута является документом, характеризующим маршрут: наличие линейных сооружений, остановочных пунктов и расстояние между ними, состояние дороги, а также работу автобусов на маршруте с момента его открытия. Предприятия пассажирского автомобильного транспорта всех форм собственности, в том числе и индивидуальные предприниматели при организации пассажирских перевозок на внутриобластных маршрутах, составляют паспорта внутриобластных (пригородных, междугородных) маршрутов в соответствии с установленной формой.

Так, в Ростовской области расписание и схема движения на маршруте разрабатываются перевозчиком, предварительно согласуются с автовокзалами (автостанциями), через которые проходит маршрут, и утверждаются заместителем министра автомобильных дорог, транспорта и связи области. При необходимости расписание согласовывается с перевозчиками, работающими на данном направлении.

С целью корректировки выбранных или проектируемых маршрутов автором рекомендуется проводить размерный анализ маршрута с использованием теории размерных цепей [5].

Исходя из теории размерных цепей, маршрут пассажирских перевозок можно представить замкнутым контуром, определяющим направление времени движения транспортного средства из одного пункта в другой.

Замкнутость размерной цепи приводит к тому, что размеры, входящие в размерную цепь, не могут назначаться независимо, то есть назначение и точность, по крайней мере, из размеров определяются остальными. Размерная цепь состоит из звеньев, то есть из размеров, образующих размерную цепь [6]. Звенья размерной цепи при решении транспортной задачи могут быть линейными, угловыми (Рис. 1).

На рис. 1 приведен пример угловой размерной цепи движения транспорта по маршруту из пункта А в пункт В.

где A_1, A_2, A_3, A_4 – расстояния между промежуточными пунктами;

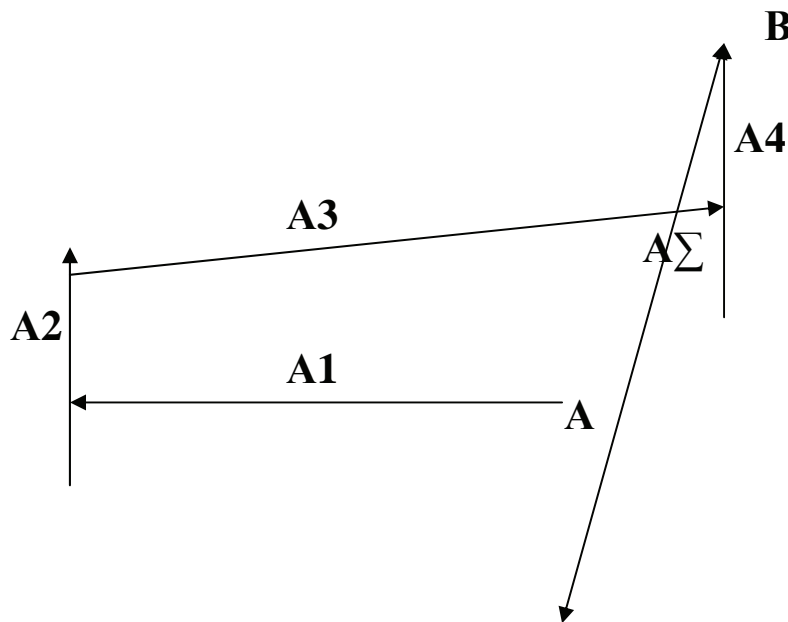


Рис. 1. Угловая размерная цепь

- расчет норм времени по всему маршруту;
- обоснование и расчет маршрутного цикла;
- корректировку маршрута.

Для проведения размерного анализа, кроме размерной схемы движения транспорта, составляется уравнение размерной цепи (с учетом условия замкнутости) (1)

$$\xi_1 A_1 + \xi_2 A_2 + \dots + \xi_{m+n} A_{m+n} = 0, \quad (1)$$

где A_1, A_2, A_{m+n} – номинальные значения всех звеньев размерной цепи;

ξ_1, ξ_2, ξ_{m+n} – коэффициенты, характеризующие расположение звеньев по величине и направлению.

Основное уравнение замыкающего звена представляет собой разность между суммой номинальных значений увеличивающих и уменьшающих звеньев цепи (2)

A_Σ – замыкающее звено.

По нашему мнению, с помощью теории размерных цепей можно решить такие транспортные задачи, как:

$$A_\Sigma = \sum^m A_{ув} - \sum^n A_{ум}, \quad (2)$$

где m – число увеличивающих звеньев;

n – число уменьшающих звеньев.

В соответствии с теорией размерных цепей, увеличивающим является звено, с увеличением которого замыкающее звено увеличивается. К уменьшающим звеньям относятся звенья, с увеличением которых замыкающее звено уменьшается.

В теории размерных цепей существует две задачи: прямая и обратная, эти задачи отличаются последовательностью расчетов.

Прямая задача заключается в том, что по заданному параметру исходного звена и допуску на него необходимо определить номинальные характеристики (параметры) и допуски всех

составляющих звеньев. Данная задача относится к проектному расчету.

Решение транспортной задачи с применением теории размерных цепей имеет свою специфику, которая заключается в том, что по имеющимся методикам, нормативам определяются и закладываются характеристики и параметры маршрута движения транспортного средства из одного пункта назначения в другой.

В этой связи, по нашему мнению, для решения задачи оптимизации маршрута перевозки грузов, пассажиров целесообразно использовать обратную задачу. Суть обратной задачи заключается в том, что по заданным номинальным параметрам и допускам составляющих звеньев определяется номинальный параметр и допуск замыкающего звена.

Расчеты размерных цепей могут производиться двумя методами:

- методом максимума-минимума, когда участвуют только предельные отклонения составляющих звеньев;
- вероятностным методом.

При решении задачи, связанной с оценкой спроектированного маршрута, мы считаем целесообразным решить задачу методом максимума-минимума.

Решение обратной задачи методом максимума-минимума относительно замыкающего звена $A\Sigma$ должно проходить в следующей последовательности:

1. Составляется схема размерной цепи транспортного маршрута.
2. Определяются предельные характеристики всех звеньев маршрута.
3. Определяются предельные размеры замыкающего звена.

Составление схемы размерной цепи транспортного маршрута производится по составленному маршрутному листу (схеме), на котором указаны характеристики движения транспортного средства, запланированные остановки,

допустимое (заданное) время стоянок и т.д.

На базе схемы движения транспорта составляется размерная цепь, на которой определяется замыкающее звено. Определение предельных размеров замыкающего звена осуществляется по формулам (3, 4)

$$A\Sigma \max = \sum^m A_{ув} \max - \sum^n A_{ум} \max \quad (3),$$

$$A\Sigma \min = \sum^m A_{ув} \min - \sum^n A_{ум} \min \quad (4),$$

где $A\Sigma \max$, $A\Sigma \min$ – предельные значения замыкающего звена;

$A_{ув} \max$, $A_{ув} \min$, $A_{ум} \max$, $A_{ум} \min$ – соответственно увеличивающие и уменьшающие максимальные и минимальные звенья.

Вычтем из (3) выражение (4), получим:

$$A\Sigma \max - A\Sigma \min = (\sum^m A_{ув} \max - \sum^n A_{ум} \max) - (\sum^m A_{ув} \min - \sum^n A_{ум} \min) \quad (5).$$

Считаем, что

$$A\Sigma \max - A\Sigma \min = T\Sigma \quad (6),$$

где $T\Sigma$ – допуск замыкающего параметра транспортного маршрута.

По теории размерных цепей допуск замыкающего звена линейных размерных цепей равен сумме допусков всех звеньев (7)

$$T\Sigma = \sum^{m+n} T_i \quad (7)$$

По рекомендуемой методике расчета маршрута можно проводить корректирующие действия, совершенствуя время нахождения транспортных средств на линии.

Предлагаемая методика корректировки маршрута транспортного средства, по нашему мнению, вписывается в изложенный комплексный подход повышения качества услуг автотранспорт-

ных предприятий. Применение в комплексном подходе предлагаемого инструментария позволит повысить качество сервисного обслуживания, усилить эффективность управленческих решений органов государственной власти, курирующих вопросы транспорта, и повысить конкурентоспособность автотранспортных предприятий.

Библиографический список

1. Тимонин А.А. Оценка логистического сервиса пассажирских перевозок// Региональная логистика: новые вызовы информационно-сетевой экономики: Материалы научно-практической конференции (IV Южно-Российский логистический форум) / Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». – Ростов н/Д, 2007. – 404 с.
2. Данилов И., Михайлова С., Данилова Т. Бенчмаркинг – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности// Стандарты и качество. 2003 - №1.
3. ГОСТ Р 51814.2 – 2001 Системы качества в автомобилестроении. Метод анализа видов и последствий потенциальных дефектов. Госстандарт России
4. Панде П., Холп Л. Что такое «шесть сигм?» Революционный метод управления качеством// Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004– 158с.
5. Допуски и посадки. Справочник В24/ Мягков В.Ю., Палей Н.А. – Л.: Маши-

ностроение ленинградское отделение, 1983 - 448 с.

6. Солонин И.С., Солонин С.И. Расчет сборочных и технологических размерных цепей. – М.: Машиностроение 1980 – 110 с.

Bibliographic list

1. Timonin A. Estimation of logistical passenger transportations service// Regional logistics: new challenges of information-network economy: Materials of scientifically-practical conference (IV-th South-Russian logistics' forum)/ Rostov state economic university – Rostov – on – Don, 2007 – 404 p.
2. Danilov I., Mihailova S., Danilova T. Bench marking - effective tool upward movement of competitiveness// Standards and quality. 2003 - №1
3. GOST R 51814.2 – 2001 Quality systems for automotive industry. Method for potential failure mode and effects analysis. Gosstandard Russia.
4. Pande P., Holp L. What Is Six Sigma? Revolutionary method of quality management// М.: Alpina Business Books, 2004 – 158 p.
5. Permissible variations and fits. Reference book V24// Mechanical engineering Leningrad department, 1983 – 448 p.
6. Solonin I., Solonin S. Computation of assembly and technological dimensional chains. – М.: Mechanical engineering 1980 – 110 p.

РАЗДЕЛ 4. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

И.П. Тащилина

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация

Здравоохранение – это необычайно ресурсоемкая отрасль, полагающая множество материальных, финансовых, трудовых и прочих ресурсов.

В бюджетном Послании Федеральному Собранию Российской Федерации «О бюджетной политике в 2007 году» было подчеркнуто, что «необходимо завершить отработку механизмов финансирования медицинской помощи, прежде всего, стационарной, с ориентацией на конечный результат и поэтапным переходом на преимущественно одноканальное финансирование медицинских учреждений».

Важнейшим фактором эффективности системы общественного здравоохранения является система финансирования производителей медицинских услуг. Однако, как свидетельствует практика, до настоящего времени в нашей стране сохраняются значительные различия в организации и способах финансирования, управлении финансовыми ресурсами в сфере здравоохранения регионов.

Признание на государственном уровне неэффективности отечественного здравоохранения требует не только организационных мер, но и новых теоретико-методологических подходов в понятии сущности определения и использовании финансовых ресурсов отрасли.

Annotation

The public health services are extraordinary branch believing set of material, financial, labor and other resources.

In the budgetary Message to Federal Meeting of the Russian Federation «About the budgetary policy in 2007» it has been underlined that «it is necessary to finish working off of mechanisms of financing of medical aid, first of all, stationary, with orientation to an end result and stage-by-stage transition to mainly single-channel financing of medical institutions».

The major factor of a system effectiveness of public public health services is the system of financing of manufacturers of medical services. However, as practice testifies, till now in our country considerable distinctions in the organization and ways of financing, management of financial resources in sphere of public health services of regions remain.

The recognition at the state level of an inefficiency of domestic public health services demands not only organizational measures, but also new theoretic-methodological approaches in concept of essence of definition and use of financial resources of branch.

Ключевые слова

Здравоохранение, финансовые ресурсы, финансирование медицинских услуг.

Keywords

Public health services, financial resources, financing of medical services.

В настоящее время очевиден тот факт, что осуществляемые на протяжении уже многих лет реформы отечественного здравоохранения не достигли ожидаемого результата. Реализация новаций в сфере здравоохранения связана, в первую очередь, с решением финансовых проблем, таких как: улучшение финансового обеспечения медицинских учреждений и более результативное использование имеющихся в их распоряжении финансовых ресурсов.

В этой связи весьма актуальной представляется проблема определения достаточного объема финансовых ресурсов для покрытия потребностей в целом всей системы медицинских учреждений. И противоречий тут быть не должно, учитывая их объективную заинтересованность в необходимом финансовом обеспечении, которое должно обеспечить, как минимум, возмещение всех общественно необходимых затрат, связанных с оказанием медицинской помощи населению, а также непрерывное повышение ее качества, эффективности и результативности.

Сложившуюся ситуацию сегодня со здоровьем населения нашей страны можно охарактеризовать как критическую. Положение со смертностью в стране ухудшается с середины 60-х гг., и сегодня она в два раза выше, чем в развитых странах Евросоюза, причем потери связаны с повышением смертности населения именно в рабочем возрасте. От этих стран Россия отстает и по показателю средней продолжительности жизни.

За период радикальных рыночных реформ во всех отраслях социальной сферы, в том числе и в здравоохранении, значительно ослабли важнейшие для общества принципы целеполагания их хозяйствующих субъектов, что привело в период перехода экономики страны к

рыночным отношениям к таким негативным последствиям, как: растущее ограничение доступности медицинской помощи для населения, неисполнение государственных гарантий по обеспечению населения качественной и бесплатной медицинской помощью, появление платных медицинских услуг, имеющих тенденцию значительного роста и замещение ими объемов государственной медицинской помощи, появление неконтролируемого теневого сектора платных медицинских услуг, который наносит значительный материальный ущерб государству и моральный – населению.

Одной из причин такого положения является по-прежнему финансирование отрасли «здравоохранение» в России по «остаточному принципу». За все годы в стране расходы на здравоохранение из государственного бюджета не превысили 3-4% валового внутреннего продукта. Для сравнения, например, годовые расходы на здравоохранение в США составляют 13-14% валового внутреннего продукта. По оценкам ВОЗ, минимальная величина для финансового обеспечения здравоохранения должна составлять 6-6,5% валового внутреннего продукта. Россия занимает 98 место в мире по подушевым расходам на здравоохранение средств фонда обязательного медицинского страхования и 67 - из личных средств населения. Таким образом, очевиден тот факт, что достаточного объема финансовых ресурсов для покрытия текущих расходов медицинских учреждений и их развития не создается, несмотря на значительное количество источников финансирования.

Понятие «финансовые ресурсы» в экономической литературе ранее рассматривалось только в контексте финансово-хозяйственной деятельности

предприятий отраслей сферы производства материальных благ. Такой подход был закономерен, поскольку данная сфера отличается от социальной сложной системой финансовых отношений и начальной фазой формирования и распределения финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы социальной сферы, включая учреждения здравоохранения, складывались в рамках распределительной функции финансов, и финансовые ресурсы бюджетных учреждений формировались, как правило, только за счет одного источника – государственного бюджета.

Рыночные преобразования российской экономики принципиально изменили финансово-хозяйственную деятельность бюджетных учреждений, в том числе и оказывающих медицинские услуги населению. Произошел переход от одноканального бюджетного финансирования к многоканальному, предусматривающему использование средств многих внебюджетных источников формирования финансовых ресурсов. Такое изложение позволяет говорить об изменении теоретических и методологических подходов к формированию и функционированию финансового механизма учреждений здравоохранения, что невозможно без четкого определения понятия «финансовые ресурсы здравоохранения», без выявления отличий от финансовых ресурсов других секторов национальной экономики, классификации в соответствии с принципиально новыми для бюджетных учреждений видами, методами и источниками их формирования.

Теоретические разработки современной финансовой науки не дают четкого определения понятия «финансовые ресурсы здравоохранения». Для восполнения данного пробела следует определиться прежде

всего в понимании категории «финансовые ресурсы», только после этого дать определение «финансовые ресурсы здравоохранения».

Понятие «финансовые ресурсы» имеет две составляющие: «финансы» и «ресурс». «Ресурс» толковые словари определяют как запас, выступающий источником удовлетворения потребностей формирования фондов. Большая советская энциклопедия к ресурсам относит средства, запасы, источники доходов государственного бюджета. Определение «финансовые» накладывает ограничения на емкое понятие «ресурс» и в то же время раскрывает его назначение более конкретно. Финансы представляют собой экономические отношения, опосредованные деньгами, поэтому под финансовыми ресурсами понимаются ресурсы, имеющие денежную форму, в отличие от материальных, трудовых, природных ресурсов. Это положение непосредственно вытекает из сущности финансов, как определенной совокупности денежных распределительных отношений, с чем согласны почти все экономисты, ранее работавшие и работающие в настоящее время в области финансов. Они отмечают особенность финансовых ресурсов, а именно существование их в особой денежной форме¹.

«Финансовые ресурсы» рассматриваются как специфическая форма денежных отношений, которая находит свое воплощение в совокупности доходов, накоплений и отчислений, находящихся в собственности или распоряжении субъектов хозяйствования или органов государственной власти и местного самоуправления.

¹ См. В.П. Дьяченко «Товарно-денежные отношения и финансы при социализме» М. Наука, 1974, с.422; Финансово-кредитный энциклопедический словарь. Москва, «Финансы и кредит», 2002, с.1037; Финансы М. «Финансы и статистика», 2004. с.13, 21-22

Денежная форма «финансовых ресурсов» требует постоянного обеспечения сбалансированности и взаимоувязки финансовых и материальных, трудовых и других ресурсов, соблюдение пропорций их формирования и использования.

Теоретические аспекты категории «финансовые ресурсы» всегда были в центре внимания экономистов. Виднейшие ученые - финансисты страны, такие как: Д.А. Аллахвердян, А.М. Бирман, Э.А. Вознесенский, Д.С. Моляков, В.К. Сенчагов, Г.М. Точильников, В.М. Родионова в своих работах давали определение финансовым ресурсам, анализировали их содержание, состав, источники и факторы роста. Обобщая вклад в исследование их разработок, следует отметить, что в силу действующей тогда социалистической системы хозяйствования категория «финансовые ресурсы» исследовалась применительно только к производственной сфере. Трансформация российской экономики, кардинально изменившая критерии и механизмы функционирования не только производственной, но и социальной сферы, потребовала другого подхода к рассмотрению проблем финансовых ресурсов, в частности, одной из основных отраслей социальной сферы здравоохранения.

Современная трактовка финансовых ресурсов социальной сферы выделяет ряд признаков, которые позволяют вычлениить их из общего объема денежных средств, находящихся в распоряжении хозяйствующих субъектов. Так, финансовые ресурсы являются:

I - материальными носителями финансовых отношений.

Поскольку финансы – это часть экономических денежных отношений в обществе, то на практике эти отношения не абстрактны, они опосредованы реальными денежными

средствами. С помощью финансов происходит распределение и перераспределение стоимости, сопровождаемое движением денежных средств, которые в конечной стадии формируют доходы, поступление и накопления, а в совокупности представляют собой финансовые ресурсы – материальные носители финансовых отношений.

II - принадлежат к конкретному хозяйствующему субъекту.

Финансовые ресурсы принадлежат к конкретному хозяйствующему субъекту, но представляют не весь объем денежных средств, находящихся в собственности хозяйствующих субъектов или органов власти и местного самоуправления, а лишь те, которые опосредуют процессы производства товаров, оказание работ и общественных (социальных) услуг или используются для финансирования деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Помимо финансовых ресурсов субъектов хозяйствования и органов власти всех уровней в денежной форме функционируют также кредитные ресурсы, личные доходы населения и т.п. Поэтому объемы финансовых ресурсов и денежных средств, как правило, не совпадают.

III - имеют временной период формирования и использования

Финансовые ресурсы здравоохранения имеют временные границы формирования и использования. Они определены практикой финансового планирования, которая охватывает трехлетний, годовой и квартальный периоды. Повышение роли среднесрочного финансового планирования изменяет стратегию бюджетных расходов исходя из долгосрочных тенденций в настоящее время по различным каналам финансовых ресурсов, в частности, в здравоохранении.

IV - способны удовлетворять общественную потребность.

Финансовые ресурсы здравоохранения используются исключительно для реализации основной цели их формирования.

Изучение, обобщение и анализ теоретических разработок, рассматривающих проблемы финансовых ресурсов, позволили автору предложить свое определение этой экономической категории применительно к отрасли социальной сферы здравоохранения. Финансовые ресурсы здравоохранения – это сумма денежных средств, имеющая временной период формирования, поступающая в отрасль из бюджетов всех уровней в порядке перераспределения совокупного общественного продукта, доходов, полученных в результате собственной функциональной деятельности (оказание платных услуг населению, доходов предпринимательской деятельности и др.), средств

внебюджетных фондов и прочих доходов, и используемое для реализации основной функции отрасли: обеспечения качественного удовлетворения потребности населения в медицинских услугах (см. рис. 1).

Сущность, значение, содержание категории «финансовые ресурсы» здравоохранения реализуются в сфере практических действий и деятельности государства и учреждений здравоохранения по предоставлению медицинских услуг, связанных с функционированием таких форм организации финансовых отношений: как финансовый механизм здравоохранения, финансово-бюджетная политика, бюджетный процесс. Эти понятия наполняют финансовые отношения в сфере здравоохранения (в условиях рыночных отношений) практическим содержанием и выступают организующим началом категории «финансовые ресурсы здравоохранения».



Рис. 1. Финансовые ресурсы здравоохранения, распределенные по источникам финансирования.

Отталкиваясь от теоретических исследований экономической категории

«финансовые ресурсы здравоохранения», обозначаем подходы к

практическому решению задач достаточности и эффективности их использования. При этом мы считаем правильным: эффективность функционирования финансовых ресурсов здравоохранения следует рассматривать не только относительно использования бюджетных ассигнований, но и внебюджетных источников, так как состояние медицинского обслуживания населения зависит от достаточного объема финансовых ресурсов, поступающих в отрасль для текущего содержания и развития медицинских учреждений.

Позитивные структурные изменения в здравоохранении должны быть подкреплены достаточным финансовым обеспечением: структурная модернизация здравоохранения требует завершения процесса совершенствования механизма финансирования медицинской помощи с ориентацией на результат и с поэтапным переходом на преимущественно одноканальное финансирование медицинских учреждений, на что было указано неоднократно в Бюджетных посланиях Президента РФ Федеральному Собранию РФ.

Проблемным является сам принцип одноканального финансирования. Он успешно применялся в условиях социальной системы хозяйствования. Особенностью этого периода было, как ранее отмечалось, финансирование здравоохранения практически из единого источника: ассигнований из бюджетов. Привлечение в рыночных условиях хозяйствования медицинских учреждений дополнительных источников финансирования в виде внебюджетных средств привело к тому, что эффективность деятельности медицинских учреждений зависит не только от бюджетного обеспечения, но от всего объема используемых финансовых ресурсов. Поэтому при

разработке механизма формирования и использования финансовых ресурсов следует иметь в виду повышение результативности не только бюджетных ресурсов, направляемых в здравоохранение, а в целом общего объема финансовых ресурсов бюджетных и внебюджетных, находящихся в оперативном управлении учреждений здравоохранения. Переход к одноканальному финансированию здравоохранения в бюджетном послании не означает отказа от использования внебюджетных средств, а требует разработки оптимального механизма направления всех финансовых ресурсов здравоохранения в единое русло. Именно такому пониманию логики использования финансовых ресурсов здравоохранения наиболее соответствует логика функционирования учреждений здравоохранения при современном состоянии рыночных отношений в стране.

Библиографический список:

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию «О бюджетной политике в 2007 году» // Финансы. - 2006. - №6.
2. В.П. Дьяченко «Товарно-денежные отношения и финансовые при социализме» М. Наука, 1974.
3. Финансы: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. - М.: Финансы и статистика, 2005.
4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. Москва, «Финансы и кредит», 2002.

Bibliographic list

1. The budgetary message of the President of the Russian Federation Federal meeting «About the budgetary policy in 2007»//the Finance.-2006. - №6.

2. V.P. Djachenko «Commodity-money relations and financial at sotsia-lizme» M. Nauka, 1974.
 3. The Finance: the Textbook / Under the editorship of A.G. Grjaznovoj,

E.V. Markinoj . - M: Finance and statistics, 2005.
 4. Financially-credit dictionary. Moscow, «the Finance and the credit», 2002.

Н. Н. Барткова

ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

На основе производственной функции показан алгоритм оценки резервов инновационно-инвестиционного потенциала предприятия. Расширена система традиционных показателей путем применения новых коэффициентов динамики развития - "результативности обучения" и "редукции труда". Определены возможные ситуации инновационного развития персонала предприятия с учетом этих показателей. Приоритетным источником инвестиционных ресурсов остается амортизация капитала, эффективность которой повышается при переходе к нелинейному методу начисления. Инновационная стратегия предприятия обеспечивается освоением резервов собственных источников инвестиций, ядром которых являются средства труда и человеческий капитал.

Annotation

Algorithm of the estimation reserve is shown On base of the production function innovation_investment potential of the enterprise. The Extended system of the traditional factors by by using new factor speakers of the development - "performance education" and "reductions of the labour". They are determined possible situations innovation developments of the personnel of the enterprise with provision for these factors. The Priority source investment resource remains the amortization of the capital, which efficiency increases when turning to nonlinear method of the adding. Innovation strategy of the enterprise is provided by mastering reserve own sources investment, which kernel are a facility of the labor and human capital.

Ключевые слова

Резервы, инновации, инновационное развитие, инвестиции, прибыль, результативность обучения, редукция, оплата труда, кадровый потенциал нелинейная амортизация

Keywords

Reserves, innovation, innovation evolution, investment, profit, performance education, reduction, remuneration of labor, workforce capacity, nonlinear amortizaciya

Инновации как некое прогрессивное изменение составляют основу конкурентоспособности и одно из условий успешного рыночного

позиционирования. Высокие кредитные риски делают более предпочтительным источником финансирования собственные средства предприятия. В России с

2002 г. и по настоящее время доля собственных средств в общем объеме инвестиций сохраняется на уровне 45-48%, а банковских кредитов – возросла до 10% [1].

Для большинства предприятий отечественной промышленности инвестиции в инновации сопряжены с реализацией обычных мероприятий по модернизации действующего производства, потому что только такой двухуровневый реинвестиционный процесс обеспечивает долговременное устойчивое развитие. Сохраняющийся дефицит финансовых средств в условиях повышения темпа роста инфляции выдвигает в разряд первоочередных задачу оптимизации внутренних источников финансирования инновационного развития. По мнению авторов, решение этой задачи возможно посредством анализа упускаемых возможностей и активизации резервов использования структурообразующих элементов экономического потенциала предприятия. Наиболее продуктивным представляется «портфельный» подход, предполагающий аккумуляцию эффектов от всевозможных резервов с наименьшими издержками их привлечения. Состав собственных источников инвестиций и направления поиска резервов представлены на схеме рисунке 1.(см.ниже)

Очевидно, что для указанных элементов собственных источников инвестиций существует взаимозависимость и взаимообусловленность. Накопление и эффективное использование вещественного капитала предприятия напрямую зависят от оптимальной политики наращивания человеческого капитала, под которым следует понимать производственные отношения между работниками и руководителями предприятия в направлении развития способностей и знаний, которые делают предприятие

доходным и конкурентоспособным. Возможности развития интеллектуальной составляющей человеческого капитала определяется, прежде всего, стратегией развития предприятия и его финансовыми возможностями в отношении оплаты труда и расходов на обучение. Традиционно в экономике фирмы используется простой критерий оценки уровня оплаты труда – коэффициент редукации труда, который рассчитывается как отношение средней месячной заработной платы труда работников предприятия к величине МРОТ. При этом предприятию целесообразно использовать дополнительные показатели оценки эффективности таких затрат.

В свете вышеизложенного в качестве критерия эффективности оптимизации внутренних источников инвестиций автором рекомендуется применять мультипликатор (m), отражающий экономическую природу незадействованных в производстве резервов ресурсов. На микроуровне он показывает прямую связь между объемом инвестиций (ΔI) и приростом объема продукции (ΔQ):

$$m = \Delta Q / \Delta I. \quad (1)$$

Естественным образом дополнительный объем продукции (работ, услуг) трансформируется в прирост выручки и общего дохода (ΔD). Отсюда можно вывести взаимосвязь дополнительного объема инвестиций (ΔI) с числом и периодом оборотов этого капитала, а также определить воздействие скорости оборота капитала на мультипликатор инвестиций.

Количество оборотов инвестиционного капитала (N_u) рассчитывается как отношение прироста дохода к дополнительному объему инвестиций:

$$N_u = \Delta D / \Delta I. \quad (2)$$



Рис. 1. Собственные источники инвестиций и направления поиска (анализа) потенциальных резервов

Период оборота инвестиционных ресурсов (V_u) с учетом длительности периода функционирования объекта

инвестиций (T) рассчитывается по известной формуле:

$$V_u = T \cdot \Delta I. \quad (3)$$

Выразим величину прироста доходов (ΔD) из вышеуказанных зависимостей и поставим полученные значения в формулу мультипликатора. Получим следующие выражения:

$$\Delta D = N_u \cdot \Delta I; \quad m = N_u \cdot \Delta I / \Delta I$$

$$\text{или } m = N_u \quad (*)$$

$$\Delta D = T \cdot \Delta I / V_u;$$

$$\Delta D = T \cdot \Delta I / V_u \cdot \Delta u \quad \text{или} \quad m = T_u / V_u. \quad (**)$$

Из соотношений (*) и (**) следует, что при увеличении количества оборотов инвестиционного капитала или увеличении периода функционирования конкретного инновационного бизнес-проекта как объекта инвестирования мультипликатор инвестиций растет, вызывая эффект масштаба воздействия инновации. Уменьшение периода оборота инвестиционного капитала также вызывает рост мультипликатора инвестиций.

Классическая модель производственной функции позволяет утверждать, что эффективность инновационного развития (равно как и резервы инвестиционных ресурсов) определяется результатом использования и развития прежде всего труда и капитала [2]:

$$Q = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta, \quad (***)$$

где A - коэффициент пропорциональности; L - трудовые ресурсы, оцениваемые как совокупные затраты на оплату труда, развитие трудовой и социальной сферы; K - вложенный капитал, стоимость имущества предприятия; α , β - коэффициенты эластичности использования трудовых и имущественных ресурсов соответственно.

С учетом производственной функции (***) выражение мультипликатора инвестиций примет вид: $m_u = A \cdot \Delta L^\alpha \cdot \Delta K^\beta / \Delta I$.

Это значит, что эффект воздействия инновации и отдача инвестиций непосредственно связаны с позитивными изменениями трудового потенциала и средств труда и предметов, то есть с собственными источниками инвестиций и их потенциальных резервов (см. рисунок 1). Это прежде всего - рост производительности труда, сокращение потерь рабочего времени, снижение трудоемкости продукции (работ, услуг), совершенствование учетно-амортизационной политики, повышение эффективности маркетинговых исследований и договорных отношений, ресурсосбережение.

Функциональная взаимосвязь материальной и трудовой (социальной) сферы бизнес-процесса показывает возможность повышения эффективности хозяйствования через регулирование стоимости приоритетных ресурсов. Это объясняет необходимость введения новых критериев оценки эффективности производства, дополнения и развития традиционных подходов в управленческом и экономическом анализе.

В совокупности всех возможных резервов активизации собственных источников инвестиций наиболее действенным является рост компетенции специалистов и квалифицированных рабочих. К наиболее востребованным характеристикам персонала относятся заинтересованность и открытость к инновациям относится творческий подход к решению практических задач, ответственность и другие. Наличие данных качеств у работников обеспечивает как приток дополнительного дохода, так и сокращение непроизводственных расходов, ресурсов.

Объективным показателем успешности деятельности в целом и эффективности использования конкрет-

ного элемента экономического потенциала является динамика. Рост отдачи инвестиционного капитала - одним из факторов создания стоимости (активов) бизнеса. Автор предлагает следующий алгоритм оценки состояния инновационной составляющей кадрового потенциала предприятия:

1. Персонал группируется по стратегическим бизнес-проектам или центрам ответственности (i). Определяется уровень вовлечения работников каждой группы во внутрифирменную систему непрерывного обучения (Vo_i).

2. По каждой группе определяются затраты на обучение и развитие персонала (при необходимости включается фонд оплаты труда, расходы на развитие социальной сферы, охрану труда - Zo_i). Суммарные затраты рассчитываются как средневзвешенная по уровню вовлечения в систему обучения - Zo_{cp} .

3. Оценивается в денежном выражении результативность обучения каждой группы (Ro_i) по четырем ведущим направлениям: ресурсообеспечение и снижение себестоимости (Ro_{ic}); увеличение объема продаж (Ro_{in}); повышение качества и освоение нового продукта (Ro_{ic}); получение дополнительного дохода от внебюджетной деятельности (Ro_{ie}). Итоговая результативность находится как средневзвешенная величина по уровню вовлечения в систему обучения - Ro_{cp} .

4. Рассчитывается по каждой группе коэффициент результативности обучения как отношение $K_{рез.oi} = Ro_i / Zo_i$, а также по предприятию в целом $K_{рез.o} = Ro_{cp} / Zo_{cp}$.

5. Рассчитывается показатель динамики результативности обучения

$$D_{рез.oi} = \frac{K_{рез.oi,t}}{K_{рез.oi,(t-1)}} \quad \text{или}$$

$$D_{рез.o} = \frac{K_{рез.oi,t}}{K_{рез.oi,(t-1)}}, \text{ где: } t - \text{ отчетный год,}$$

(t - 1) - предыдущий год. Позитивному соотношению соответствует $D_{рез.o} > 0$.

6. Рассчитывается показатель динамики редукиции. Известно, что эталоном оплаты простого (малоквалифицированного) труда служит минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Коэффициент редукиции труда - это отношение среднемесячной оплаты труда (OT_m) одного работника и МРОТ: $K_{ред.тр} = OT_m / МРОТ$. Можно оценивать показатель как по предприятию в целом, так и по группе работников. Показатель динамики коэффициента редукиции труда соответственно равен

$$D_{ред.тр} = K_{ред.тр,t} / K_{ред.тр,(t-1)}.$$

7. Проводится сравнение показателей динамики результативности обучения и динамики редукиции труда, возможны ситуации:

- $D_{рез.o} > D_{ред.тр}$. Характеризует результативность финансовых ресурсов, затраченных на обучение, и эффективное использование инновационного потенциала работников организации, показывает их высокую квалификацию и способность принести доход предприятию.

- $D_{рез.o} = D_{ред.тр}$. Малоэффективное, хотя и удовлетворительное, использование кадрового потенциала. Указывает на низкую результативность финансовых затрат на обучение работников, то есть средств, направляемых на повышение их квалификации.

- $D_{рез.o} < D_{ред.тр}$. Неэффективное использование кадрового потенциала, что указывает на отрицательную отдачу персонала и наличие резервов и

упускаемых возможностей в использовании кадрового потенциала. Рост оплаты труда в большей степени обусловлен ее индексацией или давлением профсоюзных организаций.

Для расчета, моделирования, мониторинга и управления динамикой предлагаемых показателей имеется вся

необходимая информация в действующей системе внутрифирменного учета и отчетности современного предприятия. Соответствующая оценка проведена автором для четырех региональных предприятий (Таблица 1).

Таблица 1. Показатели эффективности кадрового потенциала

Показатель	Опт. знач.	Маслоэкстракционный завод	Хлеб-завод	ОАО «Зерно»	ОАО «Мукомол»
1. Соотношение темпов роста производительности и оплаты труда	более 1,0	0,76	0,92	0,72	0,88
2. Коэффициент использования эффективного фонда рабочего времени	100%	87,4	89,3	84,6	82,5
3. Коэффициент текучести кадров	3-5%	8,6	4,8	3,5	4,2
4. Коэффициент соблюдения технологической дисциплины	100%	96,8	97,3	92,4	94,4
5. Доля работников, совмещающих полномочия (должности)	не более 30%	11,8	3,8	6,6	5,3
6. Показатель динамики коэффициента редукиции труда	$\geq 1,0$	0,68	0,74	0,71	0,83
7. Показатель динамики коэффициента результативности обучения персонала	$\geq 1,0$	0,46	0,55	0,32	0,26

Таким образом, кроме анализа динамики развития хозяйствующего субъекта или сравнительной оценки деятельности двух-трех предприятий, в производственном менеджменте возникает необходимость ситуационного анализа, стратегического планирования, оценке альтернативных вариантов развития. В этой ситуации представленные показатели результативности обучения и редукиции труда являются инструментами аналитической оценки. Их применение целесообразно при выборе стратегии развития персонала с учетом имеющихся ограниченных финансовых ресурсов, рыночной конъюнктуры и конкуренции.

Наличие основного капитала и его функционирование сопряжены с образованием наиболее естественного и выгодного источника дополнительного финансирования инновационного развития, которым является амортизация. Во-первых, перенесение на себестоимость на законном основании исчисленного в денежном выражении износа основных средств обеспечивает их возврат. Во-вторых, уменьшается база по налогу на прибыль. В-третьих, появляется возможность управления налогом на имущество предприятия. Действующее налоговое законодательство существенно ограничивает возможности применения ускоренной амортизации

оборудования, однако предусматривает использование повышающих коэффициентов (не более 2,0), то есть переход

на нелинейную схему расчета амортизации. Соответствующие расчеты приведены в таблице 2.

Таблица 2. Расчет денежных потоков по активу «микромельница А2-ШАМ»
(срок использования – 5 лет, первоначальная стоимость – 21610 руб.)

Год	Остаточная стоимость, руб.	Амортизация, руб.	Сумма, выведенная из базы налога на прибыль, руб.	Экономия налога на прибыль, руб.	Налог на имущество, руб.	Экономия налога на имущество, руб.
Линейная амортизация						
1	17288	4322	-	-	380,34	-
2	12966	4322	-	-	285,25	-
3	8644	4322	-	-	190,17	-
4	4322	4322	-	-	95,08	-
5	0	4322	-	-	0	-
Итого	-	21610	-	-	950,84	-
Нелинейная амортизация (коэффициент 2,0)						
1	14389	7221	2899	695,76	294,56	85,78
2	9612	4777	455	109,20	211,46	73,79
3	6401	3211	-1111	-266,4	141,04	49,13
4	4071	2322	-2000	-480,0	89,56	5,42
5	0	4071	-251	-60,24	0	0
Итого	-	21602	-8	-1,68	736,62	214,12

Из приведенного расчета следует, что переход на нелинейную амортизацию при учете совокупного результата использования актива не дает реальной экономии средств, а обеспечивает желаемый финансовый эффект в начальный период. За первые два года эксплуатации мельницы экономия средств по налогу на прибыль составила в среднем 0,067 руб. на каждый рубль амортизационных отчислений. В последующий период произошла естественная компенсация этой «выгоды» налогоплательщика: это объясняется самой экономической природой амортизации. Что касается налога на имущество, то наблюдается более устойчивая экономия средств, хотя абсолютная величина этой экономии объективно снижается. В

среднем экономия средств по налогу на имущество составила 0,01 руб. на 1 рубль первоначальной стоимости имущества.

Предприятию необходимо отслеживать эффективность использования не только активных, но и пассивных основных средств. В составе и структуре имущества исследованных предприятий до 40% приходится на здания. Согласно НК РФ производственные здания учитываются как единый амортизируемый объект для целей налогообложения, если используется даже 1% площади здания [3]. Следовательно, все временно неиспользуемые помещения необходимо перевести в категорию амортизируемого имущества путем перепланировки рабочих мест или

передачи их в аренду третьему лицу. Имеется и другая возможность привлечения налоговой льготы по имуществу – это 10% амортизационная льгота, распространяемая на имущество, поставленное на учет с 1 января 2006 года. У исследованных предприятий доля оборудования, введенного в эксплуатацию с 01.01.2006 г., изменяется от 16 до 22%. Налогоплательщик имеет право включить 10% инвестиций в основные средства в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации и технического перевооружения предприятия.

Таким образом, при выборе и обосновании инновационной стратегии предприятию целесообразно ориентироваться, прежде всего, на активизацию резервов собственных источников инвестиций, ядром которых являются средства труда и человеческий капитал.

Библиографический список

1. Российская экономика в 2006 году. Тенденции и перспективы. Выпуск 28. – М.: ИЭПП, 2007. – С. 251-260.
2. Курс экономики: Учебник. – 3-е изд., доп. / Под ред. Б. А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 716 с.
3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 31.12.2005) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2007 г.).

Bibliographic list

1. The Russian economy in 2006. The Trends and prospects. The Issue 28. - М.: IEPF, 2007. - P. 251-260.
2. The Course of the economy: Uchebnik. - 3-e izd., dop. / Under ред. B. A. Rayzberg. - М.: INFRA-M, 2001. - 716 p.
3. The Tax code RF (the part second) from 05.08.2000 117-FZ (ed. from 31.12.2005) (with izm. and dop., taken effect since 01.01.2007.).

Н.И. Кравцова

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

Инновационно-инвестиционное развитие экономики требует постоянного поиска наиболее привлекательных источников финансирования предпринимательской деятельности. В условиях ограниченности собственных средств возрастает роль заемных источников финансирования инвестиционных проектов для достижения целей коммерческой организации. Такими источниками финансирования являются банковское кредитование, лизинг, факторинг и выпуск векселей. Лизинг целесообразно рассматривать как часть стратегического финансового менеджмента, использование которого позволит провести обновление основных производственных фондов предприятия, а также даст дополнительные возможности для повышения эффективности управления финансами коммерческого предприятия. Наличие большого количества лизинговых компаний и продуктов, предлагаемых на рынке лизинговых услуг, позволит финансовому менеджеру сделать выбор наиболее подходящей для компании стратегии финансирования.

Annotation

Innovation investment development of economics demands financial manager to be in a constant search of the most attractive sources for the entrepreneurial activity financing. In conditions of limited internal funds the role of borrowed funding sources for investment projects financing to company's goals attainment. Such sources for investment are bank credit, leasing, factoring, circulating notes issue, increases. It is necessary to consider leasing as a part of strategic financial management that using can allow to make a renewing of company's basic production assets and also give extra possibilities to improve the efficiency of commercial company's finance management. A big amount of leasing companies and products presented on the leasing services market, allows to financial manager to choose the most convenient financing conditions for the company.

Ключевые слова

Лизинг, финансовая аренда, финансовый менеджмент, финансовая стратегия, финансовый кризис, международный лизинг, инновационное развитие, обновление основных фондов, лизинговый портфель, инвестиционная политика

Keywords

Leasing, finance lease, financial management, financial strategy, financial crisis, international leasing, innovation development, basic funds renewing, leasing portfolio, investment policy

Инновационно-инвестиционное развитие экономики требует постоянного поиска наиболее привлекательных источников финансирования предпринимательской деятельности. В условиях ограниченности собственных средств возрастает роль заемных источников финансирования инвестиционных проектов для достижения целей коммерческой организации. Способность строить и анализировать оптимальную стратегию финансирования, а также рационально управлять денежными ресурсами, путем определения текущей потребности в капитале и резервов ее покрытия, является важнейшей частью финансового менеджмента. Одной из главных задач, стоящих перед финансовыми менеджерами и требующих рационального решения, является поиск финансовых ресурсов для обеспечения обновления производственных мощностей с целью сохранения конкурентных преимуществ на рынке. В настоящее время

подавляющее большинство предприятий в вопросе обеспечения реальных инвестиций отдает предпочтение банковскому кредитованию. Вместе с тем в условиях финансового кризиса привлечение средств путем банковского кредитования усложняется, так как банки устрожают правила заема, требуя от заемщиков значительного залога или надежного поручительства. В отличие от банковского кредитования лизинг как инструмент финансирования позволяет осуществлять привлечение оборудования в кредит под залог самого имущества. Лизинговые программы успешно применяются в большинстве государств. В различных странах имеются свои особенности лизинговых отношений — при этом повсеместно отмечается положительная тенденция применения лизинга в сфере инвестирования. Однако в условиях мирового финансового кризиса перед финансовыми менеджерами коммерческих организаций все более остро встают проблемы сохранности уровня

рентабельности в условиях возрастающей конкуренции, сокращения рынков сбыта и ограниченности финансовых ресурсов.

В 2008 году исполнилось десять лет с момента принятия основного документа, определяющего лизинговую деятельность в России, — Закона «О финансовой аренде (лизинге)»², принятого в 1998 году по инициативе ассоциации «Рослизинг». Этот закон определил тенденции развития отрасли, снял ряд спорных моментов в отношении лизинговой деятельности.

В настоящее время ассоциация «Рослизинг», созданная в 1994 году, объединяет свыше 160 компаний (лизинговых, страховых, аудиторских), непосредственно связанных с лизинговой деятельностью. В состав Ассоциации входят не только российские, но и иностранные компании, работающие в России³.

Первой в мире зарегистрированной лизинговой компанией стала Bermingem Wagon Company, основанная 20 марта 1855 года. Она сдавала в лизинг на восемь лет железнодорожный подвижной состав для перевозки угля и минеральных ресурсов. Лизингодатели обеспечили клиентам рентабельность вложений, финансируя приобретение локомотивов и вагонов⁴.

Важным фактором успеха лизингового бизнеса за рубежом является точно выбранная рациональная организационная структура лизинговой компании, а также высокая профессиональная подготовка ее персонала. Лизинговую компанию отличает большое количество

аналитических служб, сильное маркетинговое и юридическое обеспечение. В США в 2002 году сумма заключенных договоров на одного сотрудника составляла 3384 тыс. долл., в Германии в 2005 году — 4811 тыс. долл. (Для сравнения в России в 2006 году этот показатель соответствовал 2484 тыс. долл.)

Значительная часть сотрудников лизинговых компаний — это высококвалифицированный персонал, который решает задачи разработки и реализации сложных инвестиционных проектов. Лизинговая практика в разных странах свидетельствует о том, что зачастую предприятия принимают решение работать с лизинговой компанией только при условии участия в проекте конкретного специалиста или группы людей⁵.

Значимость лизинга в ВВП — это макроэкономическая пропорция, характеризующая развитость лизингового рынка. В экономически развитых странах данный показатель в последние годы находился на уровне 2 % (например в 2005 году в Австрии — 2,1 %, Германии — 1,85 %, Канаде — 1,84 %, США — 1,74 %). Рынок лизинга по темпам роста опережал практически все основные финансовые секторы экономики. Поэтому за последние десять лет возрос не только абсолютный размер лизинговых сделок, но и их роль в экономике России. Если в 2001 году доля лизинга ВВП в России составляла 0,5 %, а в инвестициях в основные средства — 3 %, то к 2005 году эти показатели выросли в два с половиной раза — до 1,3 и 8,2 % соответственно. Однако уже по итогам 2006 года данный показатель составил 1,7 %.

Расширение рынка лизинга во многом было обусловлено активным участием государства в процессе

² Федеральный закон РФ от 29.10.98 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» в ред. изм. от 26.07.06 // СПС «Консультант Плюс».

³ Некоторые аспекты развития российского рынка лизинга // Деньги и кредит. — 2008. — № 5. — С. 44.

⁴ Газман В. Стоимость лизинговых услуг уменьшается // Лизинг. — 2007. — № 1. — С. 40.

⁵ Газман В. У российского лизинга один путь: вперед и вверх // Лизинг. — 2007. — № 9. — С. 22.

развития лизинга во многих сферах экономики. Федеральным бюджетом, а также бюджетами субъектов Российской Федерации в совокупности ежегодно инвестировалось до 700 млн долл. в развитие различных лизинговых программ в стратегически важных отраслях экономики, остро нуждающихся в инвестициях, таких как сельское хозяйство и авиация. Все это способствовало усилению интереса к лизинговому рынку и со стороны частных инвесторов⁶.

Аналитическое агентство London Financial Group, классифицирующее лизинговые рынки мира, постоянно повышает позиции Российской Федерации на рынке лизинга⁷. В 1998–2005 годах наша страна поднялась с 34-го места на 10-е в мире и с 20-го на 6-е в Европе. России удалось опередить даже те страны, в которых десятилетиями складывалась высокая культура проведения лизинговых операций, а именно: Австралию, Нидерланды, Швейцарию, Данию, Бельгию.

Другим показателем результативности развития рынка лизинга в России является увеличение числа лизинговых компаний, что, безусловно, привело к росту конкуренции на этом рынке и стало позитивным и стимулирующим фактором для развития отрасли в целом. Наиболее крупными компаниями на рынке являются: Внешторгбанк-Лизинг, ОАО «Росагролизинг», ГК «Альфа-лизинг», ГК «РТК-Лизинг», Магистраль Финанс, Лизинговая компания «Уралсиб», Авангард-Лизинг, Ильюшин финанс Ко, Европлан, Райффайзен-Лизинг и др.

⁶ Некоторые аспекты развития российского рынка лизинга // Деньги и кредит. — 2008. — № 5. — С. 44.

⁷ Газман В. У российского лизинга один путь: вперед и вверх // Лизинг. — 2007. — № 9. — С. 22.

Более того, рост производства, стабильная ситуация в стране и низкие кредитные риски способствовали повышению интереса к российскому рынку лизинга со стороны иностранных лизинговых компаний и появлению их на внутреннем рынке России⁸. Рынок лизинга в целом по России в 2007 году увеличился более чем в 2,6 раза и достиг 39 млрд долл. Эксперты ожидали большего показателя, однако свою роль сыграл кризис ликвидности, сдержавший рост рынка лизинга.

В условиях мирового финансового кризиса динамика роста российского рынка лизинга существенно замедлилась в связи с сокращением объемов и повышением стоимости источников финансирования, а также вследствие ужесточения требований к заемщикам. На первый план в работе компаний вышла проблема стабильного доступа к финансовым ресурсам. Некоторые компании практически прекратили работу в IV квартале 2007 года. Поэтому наличие стабильных источников финансирования по доступным для клиента ставкам будет являться серьезным конкурентным преимуществом в 2009 году⁹. Государство в условиях нарастающих рисков кредитования выделяет средства, в том числе и лизинговым компаниям, для финансирования отдельных секторов экономики. Так, Правительством РФ выработана программа поддержки сельского хозяйства, заключающейся в докапитализации агролизинга на 25 млрд руб. и ограничении ввоза не

⁸ Некоторые аспекты развития российского рынка лизинга // Деньги и кредит. — 2008. — № 5. — С. 44.

⁹ Романовский Р.Ю., Самиев П.-А. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Российский рынок лизинга в условиях кризиса ликвидности // Аудитор. — 2008. — № 9 — С. 41.

производимой на нашей территории сельхозтехники¹⁰.

В частности ОАО «Росагролизинг» при поддержке государства был сделан значительный вклад в повышение инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса Российской Федерации в целях поддержки российских сельхозтоваропроизводителей, создания новых возможностей для модернизации хозяйств и их выхода на современный конкурентоспособный технический уровень. Условия лизинга, принятые компанией, позволяют всем категориям лизингополучателей своевременно проводить модернизацию основных средств производства.

Объем лизингового бизнеса в первом полугодии 2008 года достиг 430 млрд руб., а темпы прироста по отношению к первой половине 2007 года составили 3 %. В прошлом году прирост данного показателя за аналогичный период был равен 23,5 %. Лизинговый портфель (сумма платежей к получению) всех участников рынка на 1 июля 2008 года составил 1,32 трлн руб.¹¹

Южный федеральный округ постепенно расширяет свою долю на этом рынке. Так, в 2006 году в ЮФО было организовано в общей сложности всего 3,59 % нового лизингового бизнеса страны, что определило его на последнее место в рейтинге российских регионов с абсолютным показателем чуть более полумиллиарда долларов. В прошедшем году на Юге рынок лизинга вырос более чем в 2 раза и составил порядка 33 млрд руб. По итогам работы в минувшем году ЮФО поднялся на одну строку вверх, обогнав Дальневосточный округ.

Активному росту лизинга в ЮФО способствует благоприятный инвестиционный климат, обуслов-

ленный необходимостью выполнения ряда федеральных программ, из которых приоритетными являются олимпийские стройки, создание игровой зоны «Азов-Сити» и решение проблем изношенности основных средств в масштабах всего региона. Лизинговые компании, осуществляющие свою деятельность в ЮФО, представлены в табл. 1.

Сегодня высокий уровень конкуренции отмечен в автотранспортном сегменте, низкий — в сегменте оборудования и недвижимости. Всего несколько компаний на Юге предоставляют услуги возвратного лизинга. Если автолизинг является наиболее развитым сегментом, то лизинг строительной техники и оборудования — наиболее перспективным. В ближайшие семь лет темпы роста строительства на Юге ожидаются выше российских показателей, что позволяет прогнозировать увеличение объемов лизинга строительной техники и оборудования и рост его доли в общем объеме рынка. Олимпийские стройки, создание игровой зоны «Азов-Сити», изношенность основных средств и активное развитие строительной индустрии на Юге формируют возрастающий спрос на лизинг строительной техники и оборудования. Таким образом, в ближайшие годы этот сегмент рынка лизинга может выйти на первое место по темпам прироста нового бизнеса.

Финансовые менеджеры, работающие в строительных компаниях, среди преимуществ, выгодно отличающих лизинг от кредита, выделяют, во-первых, то, что традиционный кредитный договор не учитывает специфику деятельности компании, а именно сезонность характера выполнения работ.

¹⁰ www.premier.gov.ru.

¹¹ www.expert.ru.

Таблица 1. Рейтинг лизинговых компаний, работающих в ЮФО, в 2007 г.

Место	Наименование компании	Объем нового бизнеса в 2007 г., млн руб.	Текущий портфель на 01.01.08, млн руб.	Количество заключенных сделок в 2007 г., шт.
1	Лизинговая компания «Уралсиб»	3314,7	н/д	н/д
2	ГК КБ «Центр-инвест» и «Центр-Лизинг»	2339,85	2453,2	678
3	Европлан	2291,9	1751,9	1952
4	ГК «Муниципальная инвестиционная компания» и Инко-АМД	2259,8	2943,8	452
5	Райффайзен-Лизинг	1759,2	1943,6	62
6	РК «Номос-Лизинг»	1445,01	1228,31	385
7	CARCADE	1417,45	659	1468
8	ГЛАВЛИЗИНГ	1312,22	1393,23	90
9	Элемент Лизинг	1109,7	н/д	н/д
10	Авангард-Лизинг	1010,1	1251,7	11

Договор же лизинга предусматривает возможность построения гибкого графика платежей в соответствии с сезонностью. Во-вторых, финансовая аренда позволяет использовать экономические преимущества при пополнении и обновлении основных фондов, а это: сохранение собственных оборотных средств, использование ускоренной амортизации, включение в состав расходов полной суммы лизинговых платежей. Следовательно, лизинг становится одним из наиболее привлекательных инструментов для развития бизнеса строительных компаний. Именно лизинг позволяет эффективно решать проблему повышения технического уровня возводимых комплексов при ограниченном финансировании в условиях нарастающей конкуренции между строительными фирмами¹².

По оценкам лизинговых компаний, вследствие резкого усложнения доступа предприятий к

прямому банковскому кредитованию их заинтересованность в лизинге оборудования повысилась. Ввиду ограниченности источников финансирования лизинговые компании отбирают клиентов с более устойчивым финансовым положением, хорошими показателями деятельности и наиболее низким уровнем финансового риска. Другая причина замедления темпов роста — нехватка средств у потенциальных лизингополучателей, которая привела к сокращению объемов их инвестиционных программ, а следовательно, и масштабов лизинговых проектов.

Сменился лидер лизингового рынка и среди предприятий. Лизинговая компания «Уралсиб» в 3 раза увеличила свою долю на рынке по сравнению с первым полугодием 2007 года и переместилась с 10-го на 1-е место в рейтинге. В ряду ведущих участников рынка значительно продвинулись и два других предприятия, работающие с высоколиквидным оборудованием, — Европлан и Интерлизинг.

¹² www.expert.ru.

Компания «Европлан» по итогам первого полугодия 2008 года заняла 4-е место, поднявшись на семь позиций. Значительные успехи были обусловлены нацеленностью на интенсивное развитие за счет предложения конкурентоспособных услуг, повышения уровня квалификации всех функциональных подразделений, вложений в автоматизацию технологий.

Группа компаний «Интерлизинг» поднялась в рейтинге на шесть позиций (до 10-го места). Такой результат был достигнут благодаря активной экспансии в регионы и постоянной работе по налаживанию стратегических отношений с производителями и поставщиками строительного оборудования. Продвижение лизинговых компании в регионы, активно начавшееся в 2007 году, продолжалось до середины 2008 года. За этот период участниками рынка было открыто более 40 новых филиалов. Начало полноценной работы многих открытых филиалов значительно изменило территориальное распределение нового бизнеса. Доля Москвы в объеме новых сделок снизилась до 26 % по сравнению с 38,4 % в первой половине 2007 года.

В настоящее время структура рынка по видам предметов лизинга — это фактически наглядный рейтинг сегментов, наиболее привлекательных для лизинговых инвесторов (за исключением сельхозтехники, где особенно велико влияние государственного лизинга). Первые места стабильно занимают автотранспорт и железнодорожный подвижной состав. Это наиболее ликвидные активы — в сумме на них приходится половина всех лизинговых сделок.

Преимущественно все новые лизинговые компании с иностранным капиталом, выходящие на российский рынок, начинают работать в секторах лизинга автотранспорта и подвижного

состава. Благодаря более низким ставкам привлечения финансирования и совершенным технологиям бизнеса в этих сегментах они успешно конкурируют с российскими компаниями.

Российские лизинговые компании, не имеющие конкурентного преимущества в стоимости финансирования, вынуждены реализовывать другие свои преимущества: понимание местной специфики, видение перспективных направлений, способность к организации нестандартных сделок, умение вести бизнес в сложных условиях неразвитой инфраструктуры. Они будут вынуждены идти в те сегменты, которые до сих пор считались менее привлекательными.

Сегменты, имеющие наибольший рыночный потенциал, представлены лизингом строительной и дорожностроительной техники, лизингом сельскохозяйственной техники, лизингом пищевого, машиностроительного и технологического, полиграфического, деревообрабатывающего и целлюлозно-бумажного, лесозаготовительного оборудования. Потенциал этих сегментов также обусловлен довольно высокой ликвидностью лизинговых активов, относительно небольшим объемом сделок, высоким дефицитом финансирования в большинстве из названных сегментов. Можно ожидать усиления конкуренции и в сегменте телекоммуникационного оборудования.

Помимо этого следует выделить несколько сегментов рынка, имеющих особенно большой потенциал роста. Это сегмент лизинга зданий и сооружений, промышленных комплексов, энергетического оборудования, судов. Возможность развития данных сегментов лизинга в настоящий момент существенно ограничена необходимостью привлечения долгосрочного финансирования (на срок до десяти и

более лет), обусловленной высокой ценой предметов лизинга и длительностью их окупаемости. Сдерживающими факторами становятся также отсутствие необходимой законодательной базы и неопределенное положение в государственной стратегии развития некоторых из этих отраслей.

Лизинг зданий и сооружений в настоящее время занимает невысокую долю на рынке лизинга — около 1,6 %, в то время как доля лизинга недвижимости в европейских странах в среднем составляет 17 % рынка.

Основным сдерживающим фактором для российских лизингодателей на данный момент являются сложности с правами собственности на земельные участки, которые по действующему законодательству не могут выступать объектом лизинга, что осложняет привлечение финансирования в такие сделки.

Подобные проблемы сдерживают и развитие лизинга промышленных комплексов. Надо отметить, что в развитых странах, например в США, «лизинг инфраструктуры» и лизинг промышленных комплексов занимает существенную долю рынка. Размер таких сделок в США составляет до 1 млрд долл. В российской практике лизинг промышленных комплексов распространен недостаточно широко. Систематически такие сделки осуществляет лишь Росагролизинг, передающий в лизинг животноводческие комплексы в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК», и компания «Авангард Лизинг», построившая несколько заводов. Некоторые компании осуществляют такие сделки эпизодически, например компанией «Росдорлизинг» в 2006 году был построен асфальтобетонный завод¹³.

¹³ Кашхин В. В. Российский рынок лизинга: тенденции и перспективы // Деньги и кредит. —

Мировой опыт свидетельствует о том, что для большинства стран, инвестирующих средства за рубеж, экспорт капитала оказывает благотворное влияние на их экономическое развитие. Одним из способов такого экспорта является предоставление в лизинг основных средств производства. Для стран-реципиентов, то есть для стран, принимающих инвестиции, на наш взгляд, также существуют объективные выгоды: создаются новые рабочие места, происходит оживление деловой активности, увеличиваются объемы продукции, произведенной на полученных в лизинг основных средствах производства. В результате происходит насыщение национального рынка, удовлетворение имеющегося спроса, снижение темпов инфляции, так как изготовленные изделия могут реализовываться по ценам ниже установленных на импортируемые товары. Кроме того, местные компании в целях повышения уровня технической культуры своего производства до соответствующих норм и показателей вынуждены принимать необходимые для этого меры, что, в свою очередь, является дополнительным стимулом развития производства их стран¹⁴. В связи с этим происходит развитие международного лизинга, который, несмотря на вышеперечисленные преимущества, характеризуется наличием дополнительных рисков для лизинговой компании. В первую очередь, следует принимать во внимание политические риски. Однако, помимо риска экспроприации вследствие изменения политической власти, существует целый ряд других рисков, требующих не меньшего внимания при организации сделки.

2008. — № 6. — С. 70.

¹⁴ Леонова М. С. Некоторые вопросы бизнес-планирования и регулирования лизинговых сделок // Лизинг. — 2008. — № 4. — С. 33.

В России международный лизинг осуществляется в форме импортного и экспортного лизинга. Улучшению условий для развития международного лизинга способствует реализация письма Государственного таможенного комитета РФ от 20.07.95 № 01–13/10268 «О таможенном оформлении товаров, временно ввозимых в рамках лизинговых соглашений», которое предусматривает частичное освобождение объектов международного финансового лизинга, ввозимых на время на территорию РФ, от уплаты таможенных пошлин и налогов¹⁵.

Таким образом, лизинг, будучи долгосрочным заемным источником финансирования, является составной частью стратегического финансового менеджмента, использование которого позволит провести обновление основных производственных фондов предприятия, а также даст дополнительные возможности для повышения эффективности управления финансами коммерческого предприятия. Наличие большого количества лизинговых компаний и продуктов, предлагаемых на рынке лизинговых услуг, позволит финансовому менеджеру сделать выбор наиболее подходящей для компании стратегии финансирования. Финансовый лизинг дает возможность предприятиям получить необходимое оборудование и приобрести его в собственность в течение определенного периода времени без отвращения дополнительных финансовых ресурсов.

По нашему мнению, лизинг должен стать одним из главных финансовых механизмов обновления основных фондов в рыночной экономике, а именно в таких направлениях, как: сельскохозяйственная техника, племенная продукция, авиация, авто- и

железнодорожный транспорт. Из числа наиболее крупных универсальных компаний можно выделить Райффайзен Лизинг и Европлан, а также несколько специализированных компаний при поставщиках (Скания Лизинг, Вольво Финанс Групп, Даймлер Крайслер Лизинг Автомобили).

Анализ российской лизинговой отрасли демонстрирует высокий потенциал России на общеевропейском лизинговом рынке. В связи с тем, что российский рынок лизинга пока еще далек от насыщения, в ближайшей перспективе ожидается появление на рынке новых игроков из числа западных лизинговых компаний и инвестиционных банковских групп. Все это еще более усилит конкуренцию в борьбе за крупных корпоративных клиентов и на розничном рынке лизинговых услуг. Тем не менее интеграция российского рынка в европейский становится все более очевидной.

За последнее десятилетие лизинг стал одной из важнейших составляющих инвестиционной политики многих государств. Темпы роста лизинговых операций, как правило, опережают темпы роста макроэкономических показателей. Это объясняется тем, что насыщенность и разветвленность лизинговых операций является свидетельством развитости экономических отношений в государстве. В нашей стране, где большинство предприятий остро нуждается в обновлении основных фондов, в техническом вооружении и перевооружении действующих производственных мощностей, внедрении конкурентоспособной техники, техники новых поколений, лизинг должен получить самое широкое распространение, поскольку внедрение новых технологий возможно только на современном оборудовании.

¹⁵ Марушак И. И. Преимущества лизинга // Лизинг. — 2008. — № 11. — С. 11.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ от 29.10.98 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» в ред. изм. от 26.07.06 // СПС «Консультант Плюс».
2. Газман, В. Стоимость лизинговых услуг уменьшается / В. Газман // Лизинг. — 2007. — № 1. — С. 40–44.
3. Газман, В. У российского лизинга один путь: вперед и вверх / В. Газман // Лизинг. — 2007. — № 9. — С. 20–23.
4. Кашхин, В. В. Российский рынок лизинга: тенденции и перспективы / В. Газман // Деньги и кредит. — 2008. — № 6. — С. 58–72.
5. Леонова, М. С. Некоторые вопросы бизнес-планирования и регулирования лизинговых сделок / М. С. Леонова // Лизинг. — 2008. — № 4. — С. 33–40.
6. Марушак, И. И. Преимущества лизинга // Лизинг. — 2008. — № 11. — С. 8–12.
7. Некоторые аспекты развития российского рынка лизинга // Деньги и кредит. — 2008. — № 5. — С. 43–48.
8. Романовский, Р. Ю. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Российский рынок лизинга в условиях кризиса ликвидности / Р. Ю. Романовский, П.-А. Самиев // Аудитор. — 2008. — № 9. — С. 36–43.
9. www.expert.ru.
10. www.premier.gov.ru.

Bibliographic list

1. Federal law of RF from 29.10.98 № 164-FL «About financial lease (leasing)» in red. 26.07.06 // SPS «Consultant Plus».
2. Gazman, V. Value decreasing of leasing services / V. Gazman // Leasing. — 2007. — Jan. — P. 40–44.
3. Gazman, V. Russian leasing has the only way: forward and up / V. Gazman // Leasing. — 2007. — № 9. — P. 20–23.
4. Kashhin, V. V. Russian leasing market: tendencies and perspectives / V. V. Kashhin // Money and credit. — 2008. — № 6. — P. 58–72.
5. Leonova, M. S. Some aspects of business-planning and leasing operations regulation / M. S. Leonova // Leasing. — 2008. — № 4. — P. 33–40.
6. Marushak, I. I. Leasing profits / I. I. Marushak // Leasing. — 2008. — № 11. — P. 8–12.
7. Some aspects of Russian leasing market development // Money and credit. — 2008. — № 5. — P. 43–48.
8. Romanovskiy, R. U. Rating agency «Expert RA». Russian leasing market in liquidity crisis conditions / R. U. Romanovskiy, P.-A. Samiev // Auditor. — 2008. — № 9. — P. 36–43.
9. www.expert.ru.
10. www.premier.gov.ru.

И.О. Шестакова, Т.В. Алексейчик

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В работе предлагается количественная оценка типа развития производства путем сопоставления темпов прироста выпуска с темпом прироста потребляемых ресурсов. Кроме того, рассмотрены технологические и экономические условия максимизации прибыли предприятия и на основе функционального подхода предложена классификация типов развития производства по отношению к финансовой устойчивости предприятия.

Annotation

The article contains the quantitative estimation of manufacture development types by means of comparing the rates of increase of profit to the rates of the increase of consumed resources. Besides, technological and economic conditions of profit maximization of the enterprise are considered. And the author offers the classification of the types of development of manufacture in relation to financial stability of the enterprise, which is based on functional approach.

Ключевые слова

Количественная оценка, максимизация прибыли, типы развития производства, технологические и экономические условия, функциональный подход.

Key words

Quantitative estimation, profit maximization, types of manufacture development, technological and economic conditions, the functional approach.

В сложившихся условиях мирового финансово-экономического кризиса главной задачей любого предприятия остается получение максимальной прибыли, поэтому в данной работе для анализа устойчивости финансового состояния предприятия предлагается функциональный подход, основанный на применении методов дифференциального исчисления.

Так как для анализа устойчивости финансового состояния предприятия часто используется принцип объединения показателей в однородные по экономическому содержанию группы [1], то рассмотрим другой принцип объединения показателей - функциональный [2]. Для функционального анализа характерно объединение в группы различных по экономическому содержанию показателей, позволяющих определить тип развития производства в соответствии со структурой и динамикой изменения данных показателей.

Различают два основных типа развития производства: интенсивное и экстенсивное. Различные их сочетания позволяют делать вывод об интенсивно- экстенсивном (более 50 % влияния интенсивных факторов) или экстенсивно- интенсивном (более 50%

влияния экстенсивных факторов) типе развития производства.

Для характеристики типа развития производства показатели классифицируют на качественные и количественные. Если развитие характеризуется более полным использованием факторов, повышением их отдачи, то происходит интенсификация процесса производства за счет качественных факторов. Если дополнительно вовлекаются ресурсы, то развитие осуществляется за счет экстенсивных факторов.

Сопоставление темпов прироста объема выпуска продукции с темпами прироста потребляемых ресурсов позволяет найти количественную оценку о типе развития производства.

Для этого необходимо рассматривать динамическую производственную функцию рассматриваемого предприятия, например, вида

$$Y = F(t, K, L), \quad (1)$$

где $Y = Y(t)$, $K = K(t)$, $L = L(t)$ – положительные непрерывно дифференцируемые функции выпуска основных производственных фондов и численности работающих времени t соответственно. Независимая переменная t отражает в неявном виде воздействие не учтенных в модели

факторов, в том числе и НТП.

Продифференцировав функцию (1) по t , а затем разделив почленно полученное равенство на $Y(t) \neq 0$, получим:

$$\frac{Y'(t)}{Y(t)} = \frac{\partial Y}{\partial t} \cdot \frac{1}{Y(t)} + \frac{\partial Y}{\partial K} \cdot \frac{K'(t)}{Y(t)} + \frac{\partial Y}{\partial L} \cdot \frac{L'(t)}{Y(t)}$$

или

$$\frac{Y'(t)}{Y(t)} = \frac{\partial Y}{\partial t} \cdot \frac{1}{Y(t)} + \frac{\partial Y}{\partial K} \cdot \frac{K'(t)}{K(t)} \cdot \frac{K(t)}{Y(t)} + \frac{\partial Y}{\partial L} \cdot \frac{L'(t)}{L(t)} \cdot \frac{L(t)}{Y(t)} \quad (2)$$

Введем обозначения:

$$y(t) = \frac{Y'(t)}{Y(t)} - \text{темп прироста выпуска};$$

$$k(t) = \frac{K'(t)}{K(t)} - \text{темп прироста фондов};$$

$$l(t) = \frac{L'(t)}{L(t)} - \text{темп прироста}$$

численности работающих;

$$\alpha(t) = \frac{\partial Y}{\partial K} \cdot \frac{K(t)}{Y(t)} - \text{эластичность выпуска}$$

по фондам;

$$\beta(t) = \frac{\partial Y}{\partial L} \cdot \frac{L(t)}{Y(t)} - \text{эластичность выпуска}$$

по труду.

С учетом введенных обозначений соотношение (2) примет вид:

$$y(t) = a(t) + \alpha(t) \cdot k(t) + \beta(t) \cdot l(t) \quad (3)$$

$$\text{Величина} \quad \frac{\alpha(t) \cdot k(t) + \beta(t) \cdot l(t)}{y(t)}$$

отражает вклад экстенсивных факторов,

а величина $\frac{a(t)}{y(t)}$ - вклад интенсивных

факторов (в том числе вклад НТП) в темп прироста выпуска продукции.

Произведение объема проданной продукции или объема оказанных услуг на соответствующую цену называют

общей выручкой предприятия. Общая выручка – основной финансовый ресурс предприятия. Разность между общей выручкой (R) и общими затратами (C) есть прибыль предприятия (Π):

$$\dot{I} = R - C = P \cdot Y - C(Y) = \dot{I}(Y) \quad (4)$$

где P – цена продукции или услуг.

При экзогенно заданной системе цен прибыль зависит только от объема выпуска (Y) (см.(4)).

Цель конкурентного предприятия – получить максимум прибыли. Если у предприятия разность между выручкой и затратами будет меньше, чем у конкурентов, то со временем его вытеснят с рынка. Поэтому конкурентное предприятие производит и предлагает на рынке такой объем продукции, который максимизирует его прибыль.

Необходимым условием максимизации прибыли согласно (4) является равенство:

$$\frac{d\dot{I}}{dY} = 0 \Leftrightarrow P - \frac{dC}{dY} = 0 \Leftrightarrow P = \frac{dC}{dY}, \quad (5)$$

то есть цена равна предельным затратам (издержкам) производства.

Достаточным условием максимизации прибыли является отрицательное значение второй производной функции прибыли:

$$\frac{d^2\dot{I}}{dY^2} = -\frac{d^2C}{dY^2} < 0, \quad (6)$$

при условии возрастания предельных затрат.

Объем выпуска, максимизирующий прибыль, зависит от технологических и экономических условий функционирования предприятия. Технологические условия отображаются кривой общего выпуска.

Если объем основных фондов зафиксирован на уровне K_0 , то типичная зависимость между выпуском продукции и количеством труда записывается в виде:

$$Y = aL + bL^2 - cL^3, \quad (7)$$

где a , b , c - технологические коэффициенты.

Экономические условия функционирования предприятия можно представить линией, равной прибыли, или изопрофитой, уравнение которой выводится из уравнения прибыли.

$$\dot{I}_0 = P \cdot Y - C(Y), \quad (8)$$

где \dot{I}_0 - заданная величина прибыли;

$$C(Y) = w \cdot L + r \cdot K_0, \quad (9)$$

где w - цена труда,

r - цена фондов.

Подставив (9) в (8), получим уравнение изопрофиты

$$Y = \frac{\dot{I}_0 + r \cdot K_0}{P} + \frac{w}{P} L. \quad (10)$$

Каждому объему прибыли соответствует своя изопрофита. Наложение карты изопрофит на кривую общего выпуска (рис.1) совмещает технологические условия работы предприятия.

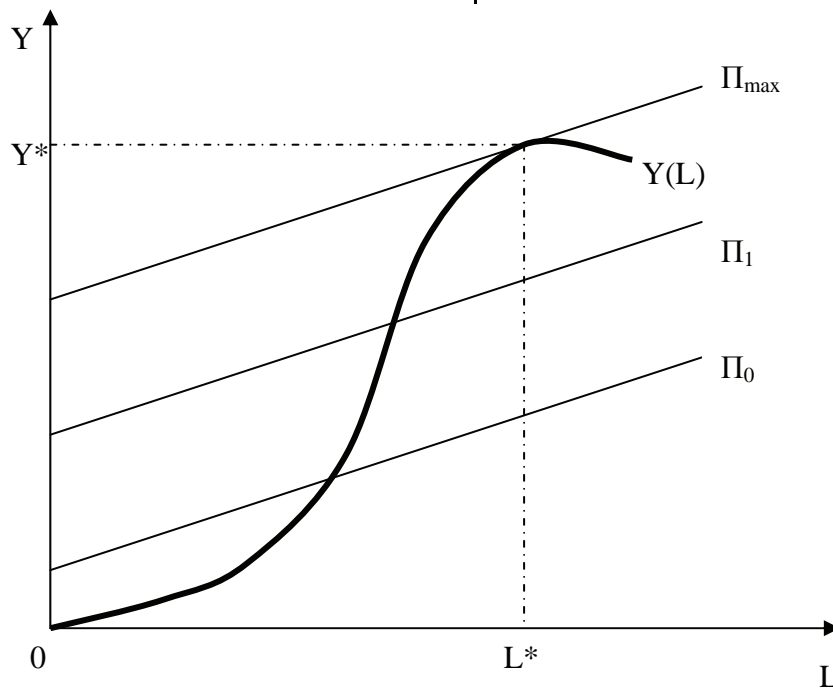


Рис.1. Технологические условия работы предприятия

Точка касания кривой $Y(L)$ с наиболее высокорасположенной изопрофитой определяет объем выпуска, максимизирующий прибыль в данных условиях.

Пусть теперь прибыль, выручка и затраты (себестоимость) непрерывно дифференцируемые функции времени t . Тогда согласно (4) имеем

$$\dot{I}(t) = R(t) - C(t). \quad (11)$$

Необходимым условием максимизации прибыли при условии наращивания экономического потенциала предприятия согласно (11) является соотношение

$$\frac{d\Pi}{dt} > \frac{dR}{dt} > \frac{dC}{dt} \quad (12)$$

Графически условие (12) можно представить, например, рис.2.

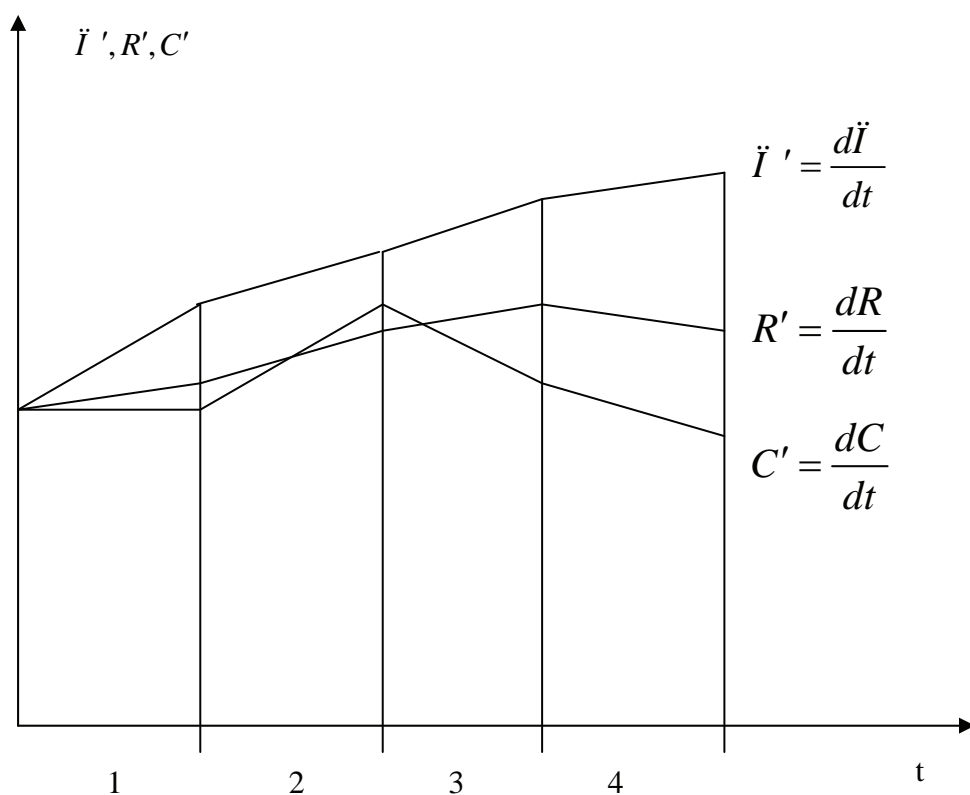


Рис.2 Темп изменения прибыли, выручки, себестоимости.

Для участков 2 и 3 рис.2 условие (12) не выполняется. Для этих периодов необходимо проводить углубленный анализ показателей, применяя различные способы оценки и диагностики финансового состояния предприятия.

Решая задачу $\dot{I}(t) \rightarrow \max$ согласно (11), запишем ее необходимое условие:

$$\dot{I}'(t) = 0 \Rightarrow R'(t) = C'(t), \quad (13)$$

разделив (13) на $\dot{I}(t) \neq 0$, запишем полученное равенство в виде:

$$\frac{R'(t)}{R(t)} \cdot \frac{R(t)}{\dot{I}(t)} = \frac{C'(t)}{C(t)} \cdot \frac{C(t)}{\dot{I}(t)}. \quad (14)$$

Если обозначить

$$\frac{R'(t)}{R(t)} = r(t) - \text{темпы прироста}$$

выручки,

$$\frac{\tilde{N}'(t)}{\tilde{N}(t)} = \tilde{n}(t) - \text{темпы прироста}$$

себестоимости, то условие максимизации прибыли предприятия из (14) примет вид

$$\frac{r(t)}{c(t)} = \frac{\frac{C(t)}{\dot{I}(t)}}{\frac{R(t)}{\dot{I}(t)}}. \quad (15)$$

Условие (15) отражает условие максимизации прибыли в темпах прироста выручки и себестоимости: темпы прироста выручки и себестоимости обратно пропорциональны долям себестоимости и выручки в величине максимальной прибыли предприятия.

Если происходит наращивание экономического потенциала предприятия, то есть $\dot{I}'(t) > 0$, тогда $R'(t) > C'(t)$ или

$$r(t) > c(t) \cdot \frac{C(t)}{R(t)}. \quad (16)$$

Если происходит спад производства, то есть $\dot{I}'(t) < 0$, тогда $R'(t) < C'(t)$ или

$$r(t) < c(t) \cdot \frac{C(t)}{R(t)}. \quad (17)$$

Кроме того, если уравнение

$$R = P \cdot Y \quad (18)$$

разделить на L или на K, то получим соответственно

$$\frac{R}{L} = P \cdot \frac{Y}{L}, \quad (19)$$

$$\frac{R}{K} = P \cdot \frac{Y}{K}, \quad (20)$$

где $\frac{Y(t)}{K(t)} = \hat{O}_0$ - фондоотдача,

$$(21)$$

$$\varphi_0(t) = \frac{(\hat{O}_0)'}{\hat{O}_0} \text{ - темп изменения}$$

фондоотдачи.

$$(22)$$

Используя эти соотношения, на основе (12), можно дать следующую классификацию по отношению к финансовой устойчивости:

1. Если темп изменения производительности труда при снижении численности (количественный показатель) опережает темп изменения выручки, то есть $l(t) > r(t)$, то наблюдается интенсивный тип развития производства; если это условие выполняется по всем используемым ресурсам, то имеет место абсолютная финансовая устойчивость организации.

2. Если темп изменения фондоотдачи опережает темп изменения стоимости основных производственных фондов при росте выручки, то есть $\varphi_0(t) > k(t)$, то имеет место интенсивно - экстенсивный тип развития; если это условие выполняется по всем используемым ресурсам, то это характерно для нормальной финансовой устойчивости, а если только по некоторым используемым ресурсам, то это характерно для экстенсивно - интенсивного типа развития производства, что соответствует неустойчивому финансовому состоянию.

3. Если при росте выручки стоимость материальных запасов также выросла при снижении оборачиваемости, то наблюдается экстенсивный тип развития производства, что подчеркивает кризисное финансовое состояние.

Следовательно, на основе функционального подхода можно не только вывести условия максимизации прибыли предприятия, но и определить тип предприятия по отношению к финансовой устойчивости.

Необходимо отметить, что в данной работе, помимо известных в литературе условий максимизации прибыли предприятия, предлагается условия максимизации прибыли в темпах прироста выручки, себестоимости и фондоотдачи, на основе которых можно определить экономический потенциал предприятия.

Данная методика апробирована при исследовании учреждения здравоохранения.

Библиографический список

1. Панков В.В. Анализ содержания некоторых показателей финансового состояния бизнеса // Экономический анализ: теория и практика. - 2004. - №1(16). - С.2-9.
2. Любушин Н.П., Романова И.В.

Экономический анализ: теория и практика // Финансовый анализ. Функциональный подход к анализу финансового состояния организации. - 2006-№6 (63)-с.2-5

Bibliographic list

1. Punkov V.V. Analysis of maintenance some indicators of the financial business conditions // The economic analysis: the theory and practice. - 2004. № 1 (16). - p.2-9.
2. Ljubushin N.P., Romanov I.V. The economic analysis: the theory and practice // the financial analysis. The functional approach to the analysis financial conditions organization. - 2006 № 6 (63) - p.2-5

Л.Ж. Роговская

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ Z-МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКИ БИЗНЕСА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Положительные тенденции в развитии сектора малого предпринимательства, наметившиеся за последние годы, могут быть сняты воздействием как общих, так и специфических факторов, обусловленных кризисными явлениями в экономике зарубежных стран и Российской Федерации, зафиксированных в третьем квартале 2008 года.

В данных условиях существования особо остро стоит проблема организации оперативного управления деятельностью предприятия, постоянный мониторинг за его финансовым состоянием, управление его денежными потоками.

На наш взгляд, использование Z-моделей на предприятиях малого бизнеса может существенным образом повлиять как на объективность при оценке финансового состояния предприятия, так и отследить складывающиеся тенденции в бизнесе.

Annotation

Positive tendencies in the development of the small business sector, outlined for last years, can be removed by the influence of general, and specific factors caused by the crisis phenomena in economy of foreign countries and the Russian Federation, fixed in the third quarter 2008.

In the given conditions, there comes a problem of the organization of an operational administration enterprise activity, constant monitoring behind its financial condition, management of its monetary streams.

In our opinion, use of Z - models at the small-scale business enterprises can affect essentially objectivity of a financial condition of the enterprise estimation, and trace tendencies developing in business.

Ключевые слова

Малый бизнес, кризисные явления, финансовое состояние, финансовый анализ, кредитоспособность, финансовая устойчивость, рентабельность.

Keywords

Small-scale business, the crisis phenomena, financial condition, the financial analysis, credit status, financial stability, profitability.

За последние годы малый бизнес стал неотъемлемой частью рыночной системы российской экономики. Сейчас значение предпринимательства трудно переоценить. Малое предпринимательство способствует социальной стабильности в обществе, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, обеспечению занятости населения путем создания новых рабочих мест.

Однако положительные тенденции в развитии сектора малого предпринимательства, наметившиеся за последние годы, могут быть сняты воздействием как общих, так и специфических факторов, обусловленных кризисными явлениями в экономике зарубежных стран и Российской Федерации, зафиксированных в третьем квартале 2008 года.

К общим негативным факторам, оказывающим влияние на деятельность малых предприятий, можно отнести: снижение ликвидности, неплатежи, низкую инвестиционную активность.

К специфическим факторам, в свою очередь, относятся следующие.

Во-первых, это резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым возможностям и возможностям для инвестирования.

Несмотря на то, что в настоящий момент зависимость от банковского сектора и банковского финансирования малых предприятий, в отличие от

крупных и средних предприятий не является сильно выраженной, кризис ликвидности в банковском секторе сократит возможности банков для выделения дополнительных кредитов малым предприятиям. Как правило, представители малого бизнеса в меньшей степени пользуются кредитами (по сравнению с более крупными коллегами) для реализации проектов по расширению бизнеса и созданию новых производств. Субъекты малого предпринимательства используют кредиты в основном для пополнения оборотных средств, закупки товаров у крупных производителей, оптовиков. Другими словами, у малого бизнеса велика доля (и потребность) краткосрочных и среднесрочных кредитов. Однако банки, ограниченные в своих ресурсах из-за кризиса, не смогут удовлетворить спрос со стороны малых предприятий на получение таких кредитов. При этом в большей степени влияние банковского кризиса почувствуют на себе малые предприятия, работающие с небольшими региональными банками, которые в настоящий момент испытывают наиболее значительные сложности с ликвидностью и уже не имеют возможности предоставлять кредиты субъектам МП.

Кроме того, в условиях дефицита средств филиалы крупных федеральных и региональных банков с большой

долей вероятности будут ужесточать требования к заемщикам, в том числе поднимать процентные ставки по кредитам, что приведет к тому, что не все субъекты малого предпринимательства, желающие получить кредит и имеющие соответствующее обеспечение, смогут рассчитывать на его получение.

Во-вторых, необходимо обратить внимание на высокую зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса. Данный фактор заключается в том, что малый бизнес в основном ориентирован на удовлетворение потребностей населения и предприятий, действующих в России. Доля экспорто-ориентированных малых предприятий очень низка. Снижение платежеспособного спроса на товары и услуги малых предприятий окажет значительное негативное влияние на деятельность малого бизнеса. Так, сокращение спроса приведет к сокращению оборотных средств, что, в свою очередь, заставит предприятия урезать издержки за счет сокращения объема выпуска продукции, сокращения штатов, приостановки проектов собственного развития и расширения деятельности.

В-третьих, для малого бизнеса (особенно в сфере розничной и мелкооптовой торговли, производства строительных материалов) станет нецелесообразным использование при работе с крупными производителями и поставщиками схемы «предоплата за продукцию – отгрузка продукции», поскольку из-за кризиса ликвидности и затруднения доступа к финансовым ресурсам предприятия не будут иметь возможности привлекать заемные средства для закупки необходимых товаров. Это, в свою очередь, приведет к приостановке деятельности отдельных малых предприятий, бизнес-процессы которых основываются на указанной схеме.

В-четвертых, кризисные явления увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. Так, в случае сокращения активности малых предприятий и их спроса на информационные, маркетинговые, образовательные и иные бизнес-услуги, которые предоставляются организациями инфраструктуры поддержки, некоторые организации инфраструктуры могут прекратить свое существование. При этом продолжится деятельность только тех организаций, которые специализируются на предоставлении малым предприятиям финансовых услуг, например, микрофинансовых организаций, венчурных фондов, фондов прямых инвестиций, гарантийных фондов. Возможно, именно эти институты в условиях отсутствия банковского финансирования станут единственным источником заемных денег для малого бизнеса.

В-пятых, кризисные явления могут спровоцировать уход в теневой сектор малых предприятий. В условиях отсутствия средств и платежеспособного спроса субъекты малого предпринимательства будут вынуждены сокращать масштабы деятельности. Чтобы высвободить дополнительные средства, многие предприятия будут минимизировать налоговые поступления, принимать максимальные усилия по экономии издержек, в том числе укрывать собственные доходы. При этом в условиях существующего налогового администрирования возникает и другой риск: на малый бизнес может оказываться излишнее административное давление с целью сохранения существующего уровня налоговых платежей от конкретных предприятий.

В данных условиях существования особо остро стоит

проблема организации оперативного управления деятельностью предприятия, постоянный мониторинг за его финансовым состоянием, управление его денежными потоками.

Как известно, современная экономическая наука имеет в своем арсенале большое количество разнообразных приемов и методов прогнозирования финансовых показателей, большинство из которых чаще всего применяются для оценки финансового состояния крупных компаний и корпораций.

На наш взгляд, использование Z-моделей на предприятиях малого бизнеса может существенным образом повлиять как на объективность при оценке финансового состояния предприятия, так и на отслеживание складывающихся тенденций в бизнесе.

Наиболее широкое распространение в западных методиках прогнозирования риска банкротства нашли модели, разработанные известными экономистами: Альтманом, Бивером, Лисом и Таффлером¹⁶.

Источником информации для анализа является годовая отчетность, которая состоит только из первых двух форм: баланса и отчета о прибылях и убытках. Поэтому данные модели абсолютно подходят для предприятий малого бизнеса, не применяющих упрощенной системы налогообложения, то есть в составе годовой бухгалтерской отчетности предприятие предоставляет налоговым органам форму №1 «Бухгалтерский баланс» и форму №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Сразу необходимо отметить, что при разработке зарубежных моделей не учитывался весь спектр внешних факторов риска, свойственных

российским условиям: финансовая обстановка в стране, темпы инфляции, условия кредитования, особенности налоговой системы и т. д. Поэтому для большей объективности финансовое состояние предприятия необходимо оценивать с помощью нескольких методов интегральной оценки, в том числе и отечественных моделей.

Продemonстрируем вышеописанные модели на примере предприятия малого бизнеса ООО «НИКА». Основным видом деятельности ООО «НИКА» является оптовая торговля товарами народного потребления. Согласно вступившему в силу с 1 января 2008 года Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ, данное предприятие относится к малому бизнесу по следующим критериям:

численность работников данного предприятия не превышает 100 чел.

объем максимальной выручки от реализации товаров за предыдущий год без учета налога на добавленную стоимость не превышает 400 млн. руб.

Так как ООО «НИКА» является малым предприятием и не применяет упрощенной системы налогообложения, то в составе годовой бухгалтерской отчетности предприятие предоставляет налоговым органам форму №1 «Бухгалтерский баланс» и форму №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «НИКА» будет являться основным источником информации для проведения анализа и оценки финансовой деятельности рассматриваемой организации.

Для осуществления прогнозирования риска несостоятельности (банкротства) компании использовалась отчетность за 2006–2008 гг.

¹⁶ Балдин К.В., Белугина В.В., Галдицкая С.Н., Передеряев И.И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: Учебное пособие.-М.:Издательско-торговая корпорация: «Дашков иК», 2007.с.-231-233.

Таблица 1. Результаты на основе зарубежных многофакторных моделей

Модель	Оценка показателей			
	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
Двухфакторная Z-модель Альтмана $Z = -0,3877 - 1,0736K_{тл} + 0,0579K_{зс}$				
Значение	-2,24	-1,90	-1,76	-1,57
Вероятность банкротства ($Z < 0$ — вероятность банкротства мала; $Z = 0$ — вероятность банкротства составляет 50 %; $Z > 0$ - вероятность банкротства высока)	Вероятность банкротства невелика, $Z < 0$	Вероятность банкротства невелика, $Z < 0$	Вероятность банкротства невелика, $Z < 0$	Вероятность банкротства невелика, $Z < 0$
Пятифакторная Z-модель Альтмана $Z = 0,717X_1 + 0,874X_2 + 3,10X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5$				
Значение		5,15	5,24	7,08
Вероятность банкротства ($Z > 1,23$ — вероятность банкротства мала; $Z < 1,23$ — вероятность банкротства высока)		Вероятность банкротства невелика, $Z > 1,23$	Вероятность банкротства невелика, $Z > 1,23$	Вероятность банкротства невелика, $Z > 1,23$
Четырехфакторная Z-модель Таффлера $Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$				
Значение		0,89	0,89	1,22
Вероятность банкротства ($Z < 0,2$ — очень высокая вероятность банкротства; $Z > 0,3$ — вероятность банкротства невелика)		Вероятность банкротства невелика, $Z > 0,3$	Вероятность банкротства невелика, $Z > 0,3$	Вероятность банкротства невелика, $Z > 0,3$
Четырехфакторная Z-модель Лиса $Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$				
Значение		0,09	1,63	1,64
Вероятность банкротства ($Z < 0,037$ — высокая вероятность банкротства; $Z > 0,037$ — вероятность банкротства невелика)		Вероятность банкротства невелика, $Z > 0,037$	Вероятность банкротства невелика, $Z > 0,037$	Вероятность банкротства невелика, $Z > 0,037$
Пятифакторная модель Бивера				
Вероятность банкротства		Группа II: пять лет до банкротства	Группа II: пять лет до банкротства	Группа II: пять лет до банкротства

Таблица 2. Результаты на основе отечественных многофакторных моделей

Двухфакторная Z-модель прогнозирования банкротства $Z = 0,8872K_{тл} + 0,2614K_{фн} - 1,0595K_{зс}$			
Модель	2005г.	2007г.	2008г.

$< 1,3257$ — вероятность банкротства очень высокая $1,3257 \leq Z < 1,5457$ — вероятность банкротства высокая $1,5457 \leq Z < 1,7693$ — вероятность банкротства средняя $1,7693 \leq Z < 1,9911$ — вероятность банкротства низкая $Z > 1,9911$ — вероятность банкротства очень низкая	Вероятность банкротства высокая	Вероятность банкротства очень высокая	Вероятность банкротства очень высокая
Четырехфакторная Z-модель прогнозирования банкротства $Z=8,38X_1+X_2+0,054 X_3+0,63X_4$			
Значение	2,15	1,42	0,89
< 0 — вероятность банкротства максимальная (90–100 %) $0 \leq Z < 0,18$ — вероятность банкротства высокая (60–80 %) $0,18 \leq Z < 0,32$ — вероятность банкротства средняя (35–50 %) $0,32 \leq Z < 0,42$ — вероятность банкротства низкая (15–20 %) $Z > 0,42$ — вероятность банкротства минимальная (до 10 %)	Вероятность банкротства минимальная (до 10 %)	Вероятность банкротства минимальная (до 10 %)	Вероятность банкротства минимальная (до 10 %)

Выше сгруппированы результаты исследования компании на предмет прогнозирования несостоятельности (банкротства) на основе отечественных многофакторных моделей¹⁷.

Можно сделать вывод, что в соответствии с зарубежными методиками прогнозирования вероятность банкротства предприятия невелика. При использовании отечественных методик получены два противоположных результата: двухфакторная модель прогнозирует очень высокую вероятность банкротства, а четырехфакторная модель — минимальную. Четырехфакторная модель больше подходит к специфике исследуемого предприятия, поскольку ООО «НИКА» является торгово-посреднической компанией, для которых как раз и была разработана эта модель. Следовательно, можно принять за достоверный этот вариант прогноза. Таким образом, можно

сделать вывод, что вероятность банкротства предприятия невелика.

Безусловно, российская специфика функционирования предприятий малого бизнеса вносит свои коррективы, что несколько не умаляет значения традиционного подхода, отлаженного в странах с развитой рыночной экономикой, для финансового анализа современного состояния и перспектив развития отечественных компаний. Наоборот, его ценность неизмеримо повысится для владельцев, менеджеров, кредиторов и инвесторов при учете в классических западных методиках условностей российской специфики. Такая адаптация традиционного подхода позволит финансовому анализу не только оставаться неотъемлемым элементом финансового менеджмента, но и существенно улучшить обоснованность принимаемых решений.

По нашему мнению, вероятность банкротства предприятия, не может оцениваться лишь на основе наличия и использования оборотных средств или финансовых ресурсов. Неправомерно также сводить определение

¹⁷ Крюков А.Ф., Егорычев И.Г. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов// Менеджмент в России и за рубежом.-2001.-№2, -с. 91-92.

финансового состояния предприятия к платежеспособности и ликвидности баланса. Представляется, что оценка риска банкротств—это комплексное понятие, отражающее результат взаимодействия всех элементов экономических отношений, в которых участвует предприятие в процессе его деятельности.

С целью совершенствования диагностики кризисного состояния малых предприятий предлагаем использовать общий индикатор вероятности кризисного состояния, который имеет вид:

$$f(L2; L3; L4; L6; L7; L8 (L9); U1; U3; U5; R; R4; K6; Kпа; Фл),$$

$$Kк.с. = \begin{cases} \text{при } L2 \geq 0,7; L3 \geq 1; \\ L4 \geq 2; L6 \geq 0,5; L7 \geq 0,1; L8 (L9) \geq 1; \\ U1 \leq 1,5; \\ U3 \geq 0,4; U5 \geq 0,6; \\ R \geq 1; R4 \geq 0,06; K6 \geq 0,4; Kпа \geq 0,4; \\ Фл \leq 0,37. \end{cases}$$

где $L2$ – коэффициент абсолютной ликвидности;

$L3$ – коэффициент критической оценки;

$L4$ – коэффициент текущей оценки;

$L6$ – доля оборотных средств в активах;

$L7$ – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$L8 (L9)$ – коэффициент восстановления (утраты)

платежеспособности;

$U1$ – коэффициент капитализации;

$U3$ – коэффициент финансовой независимости;

$U5$ – коэффициент финансовой устойчивости;

$R4$ – экономическая рентабельность;

$K6$ – коэффициент Бивера;

$Kпа$ – коэффициент покрытия активов;

$Фл$ – финансовый леверидж.

С помощью данного индикатора можно сделать выводы о результатах деятельности предприятия:

1. Если $L2, L3, L4, Kпа$ ниже нормы, то предприятие испытывает трудности с ликвидными активами и не может вовремя расплатиться по своим обязательствам.

2. Если $L6, L7, L8 (9)$ не соответствуют норме, в этом случае на предприятии растет зависимость от внешних кредиторов, наблюдается недостаток собственных оборотных средств, имеется недостаточно средств для маневрирования, снижается финансовая устойчивость.

3. Если $U1, U3, U5, R4, Фл$ снижаются или имеют отрицательные значения, это означает неэффективное ведение деятельности, неспособность получить прибыль по результатам деятельности.

4. Расчет $K6$ позволяет определить формирование неудовлетворительной структуры баланса. Происходит нежелательное сокращение части прибыли, которая направляется на развитие производства. Такая тенденция в конечном итоге приводит к неудовлетворительной структуре баланса, когда предприятие начинает работать в долг и его коэффициент обеспечения собственными средствами становится меньше рекомендуемого значения.

Таблица 3. Общий индикатор вероятности кризисного состояния по ООО «НИКА» за 2006-2008 годы

№ п/п	Показатель	2006 год		2007 год		2008 год	
		значение	сравнение с нормативом	значение	сравнение с нормативом	значение	сравнение с нормативом
1.	L2	2,65	> 0,70	4,41	> 0,70	1,09	>
2.	L3	6,64	> 1,00	7,42	> 1,00	1,56	0,70
3.	L4	8,39	> 2,00	9,06	> 2,00	3,72	>
4.	L6	0,50	= 0,50	0,53	> 0,50	0,68	1,00
5.	L7	0,75	> 0,10	0,89	> 0,10	0,20	>
6.	L8 (L9)	4,54	> 1,00	4,60	> 1,00	2,96	2,00
7.	U1	0,36	< 1,50	0,44	< 1,50	0,48	>
8.	U3	0,87	> 0,40	0,94	> 0,40	0,40	0,50
9.	U5	0,94	> 0,60	0,94	> 0,60	0,70	>
10.	R	2,78	> 1,00	3,09	> 1,00	2,00	0,10
11.	R4	0,10	> 0,06	0,11	> 0,06	0,19	>
12.	Кб	0,26	< 0,40	0,25	< 0,40	0,38	1,00
13.	Кпа	0,22	< 0,40	0,12	< 0,40	0,03	<
14.	Фл	0,5	> 0,37	0,54	> 0,37	0,62	1,50
							>
							0,40
							>
							0,60
							>
							1,00
							>
							0,06
							<
							0,40
							<
							0,40
							>
							0,37
	Вывод	Почти все показатели соответствуют нормативным значениям		Почти все показатели соответствуют нормативным значениям		Почти все показатели соответствуют нормативным значениям	

На основании данных таблицы 3 можно сделать вывод, что в результате диагностики финансового состояния предприятия ООО «НИКА» за 2006-2008 годы с использованием общего индикатора вероятности кризисного состояния наблюдается финансовая устойчивость предприятия в 2006-2008 годах, при этом практически все показатели математической модели

соответствуют своим нормативным значениям.

В случае несоответствия коэффициентов нормативным значениям предприятиям можно дать следующие рекомендации:

- использовать прогрессивные методы продажи товаров;
- оказывать сопутствующие услуги;

-сокращать транспортные расходы за счет применения наиболее экономичных видов транспорта, усиления связей с поставщиками, находящимися в районе деятельности торговой организации, использования собственного специализированного транспорта;

- осуществлять контроль за расходованием материалов, воды, топлива, электроэнергии в соответствии с нормативами, предварительно разработанными специалистами экономической службы;

- обеспечить четкий контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей;

- снизить издержки обращения;

- комплексно изучить рынок, его требования, оценить свои производственно-сбытовые, экспортные и иные возможности;

- планировать товарную политику, исходя из требований рынка и потенциала предприятия;

- управлять маркетинговой деятельностью и производить за ней контроль.

Таким образом, своевременный анализ финансового состояния и принятие мер по его улучшению может не только повысить эффективность деятельности, но и устранить угрозу банкротства малого предприятия.

На основании рассмотренных зарубежных и отечественных методик диагностики кризисного состояния (банкротства) предприятия были получены итоговые показатели, являющиеся индикаторами кризиса на предприятии. Эмпирическим путем удалось установить, что использование отечественных методик диагностики кризиса позволяет получить результаты, отличающиеся более высокой степенью схожести по сравнению с использованием зарубежных методик.

Библиографический список

- 1.Балдин К.В. Белугина В.В., Галдицкая С.Н., Передеряев И.И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: Учебное пособие.- М.:Издательско-торговая корпорация: «Дашков и К», 2007.
- 2.Воронина В. М. Прогнозирование банкротства с помощью количественных и качественных методов анализа// Экономический анализ: теория и практика.- 2007.-N 18.
- 3.Крюков А.Ф., Егорычев И.Г. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов // Менеджмент в России и за рубежом.-2001.-№2.
- 4.Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Анализ методик по оценке финансового состояния организации // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - N 22 (79).
- 5.Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами// Аудит и финансовый анализ.-2000.-№2.
- 6.Основы антикризисного управления предприятиями: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. Н.Н. Кожевникова. - М.: Академия, 2005.
- 7.Попов Р.А. Антикризисное управление: Учебник. - М.: Высш. шк., 2005.
- 8.Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации.-М.:Прспект, 2007.

Bibliographic list

- 1.Baldin K.V.,Belugina V.V., Galditskaja S.N., Perederyaev I.I. Bankruptcy of the enterprise: the analysis, the account and forecasting: the Manual. - M.:Corporation: «Dashkov and To», 2007.
2. Woronina V.M.Prognozirovanie of bankruptcy by means of quantitative and qualitative methods of the analysis//the Economic analysis: the theory and praktika. - 2007.-N 18.

3. Kovalev A.P. Diagnostics of bankruptcy. - M.: Finstatinform, 1995.
4. Krjukov A.F., Egorichev I.G. Analysis of techniques of forecasting of a crisis situation of the commercial organisations with use of financial indicators//Management in Russia and for rubezhom.-2001.y № 2.
5. Ljubushin N.P., Babichev A.D. The Analysis of techniques according to a financial condition of the organisation//the Economic analysis: the theory and practice. - 2006. - N 22 (79).
6. Nedosekin A.O. Application of the theory of indistinct sets to problems of

management of the finance//Audit and financial analiz.-2000.is № 2.

7. Bases of anti-recessionary management of the enterprises: Studies. The grant for студ. высш. Studies. Institutions / Under the editorship of N.N.Kozhevnikova. - M.: Academy, 2005.
8. Popov R.A. Antikrizisnoe's priests management: the Textbook. -M.: The higher school, 2005.
9. Sergeev I.V., Veretennikova I.I. Economy of organizations. - M.: The prospectus, 2007.

С.С. Сукиасян

ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ ДОСТАТОЧНОГО КАПИТАЛА БАНКА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы регулирования банковской деятельности в свете мирового финансового кризиса, когда банки, действующие на международном рынке, сталкиваются с проблемами ликвидности и адекватности капитала.

Делается попытка обосновать, что в предельном значении норматива адекватности капитала заключается главный источник рисков в банковской деятельности, решение которой целесообразно осуществить для вновь создаваемых и действующих банков в отдельности.

Annotation

The issues of the regulation of banking activities in the light of the world financial crisis are studied in the article, when banks, functioning in the international market, face the problems of liquidity and capital equivalence.

An attempt is being done to substantiate that the main sources for the risks in the banking activities are in the maximum meaning of standards of capital equivalence, and the solutions for them are reasonable to implement for newly founded and already functioning banks, taken separately.

Ключевые слова

Банк, капитал, достаточность, стандарт, регулирование, Базельский комитет.

Keywords

Bank, capital, adequency, standard, regulation, Basel committee.

Признавая глобальность кризиса, в средствах массовой информации указывается, что «Коммерческие банки, пытаясь удержаться на плаву в период

кризиса, сталкиваются с двумя отчетливыми и взаимосвязанными проблемами. Первая - это отсутствие ликвидности, осложняющее процесс

финансирования; вторая - это уровень достаточности капитала. В рамках решения второй проблемы от банков требуют, в целях обеспечения платежеспособности, обеспечивать превышение активов на балансе над обязательствами. Если же эти активы обесцениваются, банк может столкнуться с проблемами достаточности капитала, масштаб которых зависит от того, насколько большим был его резерв активов» [1].

Складывается устойчивое впечатление, что банковская деятельность до возникновения мирового финансового кризиса оставалась вне внимания соответствующих органов регулирования и надзора. Между тем общеизвестно, что стимулом для начала международного сотрудничества в области банковской деятельности еще в 1974 году послужило банкротство западногерманского банка, играющего на международных рынках. Результатом консультаций компетентных органов развитых стран уже в 1975 году, стало создание Базельского комитета по банковскому надзору [2].

В этом общем контексте особого внимания заслуживает следующее замечание: «Последствия кризиса, который сейчас разворачивается на финансовом рынке, будут очень тяжелыми, очень многие банки пострадают. Потрясения в финансовой системе приведут к полномасштабному пересмотру международных норм банковского регулирования, сводов правил и системы управления рисками. Базельские соглашения длительное время находились вне фокуса внимания аналитиков. Сегодня все чаще раздаются голоса, требующие пересмотра данных международных соглашений, регулирующих банковскую деятельность» [1].

Таким образом, углубляющийся финансовый кризис ставит вопрос пересмотра между-

народных стандартов для коммерческих банков, где краеугольным считаются минимальные требования к капиталу. Согласно рекомендациям Базельского комитета, при расчете минимальных требований «Отношение совокупного капитала к активам не должно быть ниже 8%» [3]. Определение минимальной величины капитала банка одновременно означает, что предельные значения активов банка, без учета рисков, могут составить 12.5 единиц (то есть число, обратное минимальному отношению капитала к активам в 8%). Следовательно, при таких условиях требований к капиталу банки получают возможность привлечь средства в пределах до 11.5 единиц.

Следует отметить, что в общих условиях банковское законодательство РА предусматривает регулирование банковской деятельности посредством основных экономических нормативов [4]. В частности, с 1 января 2009 года и после для вновь создаваемых и действующих на территории РА коммерческих банков минимальный размер общего капитала ЦБ РА установлен в размере 5,0 млрд. драмов. Для армянских коммерческих банков аналогом вышеприведенной, международно рекомендуемой минимальной величины капитала является норматив минимального соотношения между совокупным капиталом и активами, взвешенными риском. Установлено, что данное соотношение не должно быть ниже 12%. [5]. Последнее означает, что коммерческие банки, действующие на территории РА, на единицу общего капитала могут иметь активы (без учета уровня риска) максимально в размере 8.33 единиц. Следовательно, привлеченные средства у местных банков на единицу капитала могут составить до 7.33 единиц.

Таким образом, исходя из установленного со стороны ЦБ РА

минимального размера общего капитала и предельного соотношения между общим капиталом и активами, взвешенными риском, означает, что гипотетический коммерческий банк, действующий на территории РА, при общем капитале в размере 5.0 млрд. драмов, может иметь активы (без учета рисковости активов) в размере до 41.65 млрд. драмов и привлечь средства максимум в размере 36.65 млрд. драмов.

При сравнении двух приведенных подходов к адекватности общего капитала следует отметить, что ЦБ РА при установлении размера этого норматива для коммерческих банков исходит из более консервативных позиций. Вместо 12.5 единицы на единицу общего капитала армянские банки могут иметь активы до 8.33 единицы. Прочность по части количественной разницы между двумя приведенными уровнями адекватности капитала составляет 50%.

Базельское соглашение применяется на консолидированной основе к банкам, действующим на международном рынке, и это, по мнению разработчиков, представляется наилучшим способом сохранения капитала в банках с дочерними структурами, а в банковской системе РА отсутствуют коммерческие банки, дочерние структуры которых действуют за пределами Армении. Ввиду этого, ЦБ РА для коммерческих банков, действующих только на территории Армении, установил более консервативные требования к достаточности капитала и размер соотношения между общим капиталом и активами, взвешенными рисками, на уровне 12%.

Новое Базельское соглашение установило также, что «одной из важнейших задач надзора является защита интересов вкладчиков», а согласно банковскому законодательству РА, банковской деятельностью

считается привлечение вкладов и их размещение посредством выдачи кредитов [4]. В связи с этим прослеживается признание такого факта, что достаточно рискованно позволять коммерческим банкам на единицу капитала привлекать 7.33 единицы средств вкладчиков.

Представляется также необходимым из числа основных экономических нормативов рассмотреть еще один, который, на наш взгляд, имеет непосредственную связь с выявлением границ деятельности коммерческих банков на территории РА. Речь идет о нормативе общей ликвидности, которая рассчитывается как отношение суммы без рискованных активов к общим активам банка. До 1 апреля 2008 года со стороны ЦБ РА минимальное значение норматива общей ликвидности было установлено в размере 20%, а после этой даты - 15% [6].

Влияние норматива общей ликвидности на границы банковской деятельности проявляется в следующем: расчет норматива адекватности общего капитала включает «активы, взвешенные риском». В составе активов имеются позиции, которые со стороны ЦБ РА признаются как несущие нулевые риски – активы, которые, в свою очередь, включаются в расчет норматива общей ликвидности.

В условиях, когда при расчете адекватности капитала общие активы уменьшаются на сумму без рискованных активов, коммерческие банки в активах могут иметь большую сумму соответственно на величину минимального значения норматива общей ликвидности. Следовательно, при минимальном значении норматива общей ликвидности в 20% коммерческие банки на единицу общего капитала получают возможность иметь уже 10 единиц активов, а при 15% - 9.6 единицы.

Представляется, что уменьшение норматива общей ликвидности на 5 процентных пунктов не было связано с потребностью сокращения объемов привлеченных средств. По всей видимости, такое ослабление требования к общей ликвидности со стороны ЦБ РА главным образом было продиктовано необходимостью стимулирования кредитования со стороны коммерческих банков.

По состоянию на начало 2008 года общие активы банковской системы РА составили 764.4 млрд. драмов, общие обязательства – 592.6 млрд. драмов, а общий капитал – 171.8 млрд. драмов. Соотношение сумм высоколиквидных и общих активов составило 33.86% (нормативное требование - 15%) [7]. Установленный со стороны ЦБ РА норматив адекватности капитала позволяет коммерческому банку иметь активы в размере максимум 8.33 единицы на единицу общего капитала. При фактической величине общего капитала 171.8 млрд. драмов это дает возможность банковской системе РА иметь активы в размере 1431.1 млрд. драмов, что превышает объем общих активов банков в 1.87 раза.

Если же исходить из того, что при учете влияния норматива общей ликвидности на единицу общего капитала банки могут иметь активы до 10 единиц, то общие активы банковской системы РА могли бы составить 1718.0 млрд. драмов, что превышает объем активов на начало 2008 года в 2.25 раза. Общие активы банковской системы РА в приведенных расчетных объемах могли бы иметь место при условии привлечения со стороны коммерческих банков средств в размере 1546.2 млрд. драмов, что превышает объемы привлечения на начало 2008 года более чем в 2.6 раза.

Представляется, что в таких условиях встает вопрос

целесообразности периодического изменения со стороны Центрального банка РА в сторону увеличения требований по минимальному размеру общего капитала коммерческих банков. На наш взгляд, банковская система Армении вошла в такую стадию, когда увеличение величины общего капитала коммерческих банков должно иметь место не в результате установления все более значительных сумм, а посредством капитализации чистой прибыли, которую коммерческие банки получают в результате своей деятельности. Предпосылкой для пересмотра минимального требования по общему капиталу должно стать такое увеличение со стороны коммерческих банков привлеченных средств, в результате которого становится очевидной неспособность банковской системы, без нарушений действующих основных экономических нормативов, осуществлять непосредственную банковскую деятельность по части привлечения вкладов. Согласно вышеприведенным данным, при фактическом объеме общего капитала по состоянию на начало 2008 года, такой предпосылкой мог бы стать уровень общих активов банковской системы примерно в 1.5-1.6 трлн. драмов.

На первый взгляд, в нынешних условиях, при действующих размерах основных экономических нормативов, когда на единицу общего капитала общие активы банков составляют только 4.45 единицы, первоочередной задачей для банковской системы РА является непрерывное и значительное увеличение привлеченных средств до уровня, который вновь заставит Центральный банк РА пересмотреть минимальный размер основного капитала коммерческих банков. Кажется, при таком подходе на первый план выходит оценка возможностей экономики, которые в условиях

мирового финансового кризиса, по всей видимости, сужаются.

Однако даже при достаточно низком уровне фактической пропорции между общим капиталом и активами в банковской системе РА, на наш взгляд, уровень достаточности капитала остается главной проблемой, где кроется главный источник рисков в банковской деятельности – общий капитал позволяет привлечь неоднократно большие суммы для организации банковской деятельности. Решение вопроса затрудняется тем, что коммерческие банки, исходя из текущих требований основных экономических нормативов, определенной активно-пассивной деятельностью уже сформировали свои активы, и в настоящее время они отличаются друг от друга соотношением капитала к активам. Ввиду этого при выработке решения целесообразным представляется сначала разработать систему новых основных нормативов для вновь создаваемых банков. Для действующих коммерческих банков решение указанной проблемы может быть связано с ежегодными результатами деятельности, которые и должны лечь в основу системы основных экономических нормативов.

Библиографический список

1. О. Маслов «Банковский кризис и «мировая финансовая архитектура»». www.polit.nnov.ru.
2. Н. Ерпилева «Международное банковское право». М. 1998, стр. 11.
3. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Basel

Committee on Banking Supervision. June 2006. P. 12.

4. Закон РА «О банках и банковской деятельности». Принят 30.06.1996. (на арм. яз.).

5. Положение 2: «Регулирование банковской деятельности, основные экономические нормативы банковской деятельности». Утверждено Постановлением совета ЦБ РА от 9.02.2007 года, N39H (на арм. яз.).

6. «Об изменениях и дополнениях в Постановлении совета ЦБ РА от 09.02.2007 года». Утверждено Постановлением совета ЦБ РА от 18.09.2007 года, N297H (на арм. яз.).

7. Вестник Центрального банка РА. Январь 2008 года. Стр. 81. (на арм. яз.).

Bibliographic list

1. O.Maslov "Banking crisis and world financial architecture". www.polit.nnov.ru.
2. N.Erpileva "International banking legislation". M. 1998, p. 11.
3. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Basel Committee on Banking Supervision. June 2006. P. 12.
4. Law RA "About banks and banking activities". Adopted on 30.06.1996. (in armenian).
5. Order 2: "Regulation of banking activities, main economic standards of banking activities". Ratified by the board of CB RA on 09.02.2007, N39H (in armenian).
6. "About changes and addition in decision of the board of CB RA on 09.02.2007". Ratified by the board of CB RA on 18.09.2007, N297H (in armenian).
7. Herald of Central bank of RA. January 2008. P. 81. (in armenian).

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация

К малому бизнесу стали поворачиваться не только мелкие региональные банки, но и банки покрупнее, и другие финансовые институты. Если раньше с ним целенаправленно работали в первую очередь небольшие региональные банки, то сейчас стала более заметной активность крупных игроков. В данной статье рассмотрены проблемы привлечения дополнительных финансовых ресурсов в малые предприятия области. Сейчас данная проблема находится в центре внимания не только владельцев и руководителей самих хозяйствующих субъектов, но и банковского сектора.

Annotation

To small business get turn not only small regional banks, but and banks larger, and others financial institutes. If earlier with him aim work in first turn small regionals banks, that now become more visible activity large players. In given article the problems of prosecution additional financial resources in small business of region. Now, this problem find in the centre attention owner and manager economical subjects, but and bank sector.

Ключевые слова

Регулирование, поддержка, налоги, льготы, кредитование, регистрация, лицензирование законодательство, конкуренция, финансирование, предприятие, договор, санкции, политика, государство, бизнес.

Keywords

Regulation, support, taxes, privileges, crediting, registration, licensing, the legislation, a competition, financing, the enterprise, the contract, sanctions, a policy, the state, business.

В последние год-два на рынке банковского кредитования малого бизнеса произошли качественные изменения. Если раньше с ним целенаправленно работали в первую очередь небольшие региональные банки, то сейчас стала более заметной активность крупных игроков. Собственные программы активно внедряют в жизнь: Сбербанк, Внешторгбанк Розничные Услуги, Уралсиб, Райффайзенбанк, Международный Московский Банк, Банк Москвы, Росбанк и другие.

Главные характеристики малого бизнеса на банковский взгляд таковы: недолгая история на рынке, плохое

финансовое положение (с точки зрения стандартного банковского подхода), непрозрачность, отсутствие достаточного обеспечения. Но, как показывает практика работы банков с малым бизнесом, риски по выданным ему кредитам не столь высоки, а доля проблемных ссуд во многих банках не превышает 1-2% [6].

Основным препятствием, сдерживающим работу с малым бизнесом, остается неспособность банков оценивать риски кредитования этой категории заемщиков.

В мировой практике широко применяются механизмы, направленные на снижение банковского риска при

кредитовании малого бизнеса. Как правило, выделяют две основные модели:

1. Кредитная организация напрямую работает с заемщиком, производя оценку его платежеспособности, оценку залога и т.д. При этом банк сам берет на себя все риски, связанные с невозвратом кредита.

2. В цепочке "предприниматель - кредитная организация" появляется третий участник (государство, международные организации, кредитные кооперативы), который берет на себя обязательства частично субсидировать процентную ставку, вносить собственное имущество в качестве залога, гарантировать возврат займа. Созданные механизмы взаимодействия позволяют снизить банковские риски и увеличить объемы кредитования.

Особого внимания заслуживает комплексная программа развития малого бизнеса в Ленинградской области. Основной статьей расходов (74%) стала финансовая поддержка малого бизнеса. Предусмотрены также отчисления на развитие системы взаимного кредитования и страхования предпринимателей (5,5%) [11].

Уже на первом этапе разработки программы было принято решение отказаться от прямых механизмов финансовой поддержки малого бизнеса, то есть распределения денег между отдельными предпринимателями. Вместо этого были созданы косвенные механизмы финансовой поддержки, направленные на устранение основных препятствий, возникающих у малого бизнеса при взятии кредитов. К ним относятся: высокая процентная ставка, отсутствие залогового обеспечения и кредитной истории, трудности при составлении бизнес-плана и ТЭО.

Государство в лице администрации Ленинградской области взяло

на себя следующие финансовые обязательства:

- оплачивать областным структурам поддержки малого предпринимательства разработку бизнес-планов и ТЭО для малого бизнеса;

- частично субсидировать процентную ставку по банковским кредитам. Размер субсидии меняется в зависимости от проекта, которому предназначается кредит. Общая сумма, выделенная на субсидирование, превысила 36 млн. руб. (40% всех средств, отпущенных на финансовую поддержку малого бизнеса);

- предоставлять залог в качестве гарантии возврата кредита. Для этого была создана специализированная гарантийная организация, обладающая финансовыми ресурсами. В свою очередь администрация Белгородской области весной 2003 г. подписала соглашение со Сбербанком России, согласно которому областные власти обязуются субсидировать 50% процентной ставки по кредитам для малого бизнеса. Кроме того, создан гарантийный имущественный фонд из муниципальной собственности (недвижимость, земля), которая будет являться залогом. Аналогичная схема выдачи кредитов применяется в Ставропольском и Краснодарском краях.

Данные механизмы взаимодействия кредитных организаций и местных властей позволили увеличить объемы кредитования малого бизнеса путем создания более благоприятных условий для деятельности банков. Опыт функционирования кредитных организаций в вышеназванных четырех регионах показывает, что есть два пути, которые могут выбрать банки, желающие расширить свою сферу деятельности путем кредитования малого бизнеса:

1. Подписание между банком и отдельными субъектами РФ соглашений, в соответствии с которыми власти региона вносят залог и субсидируют процентную ставку по кредитам банка. Именно такой вариант применен в Белгородской области.

2. Расширение деятельности банка в регионе, власти которого создали одинаковые условия для кредитной деятельности всех банков (например, Ленинградская область).

При этом возникает конкуренция между банками, осуществляющими кредитование малого бизнеса. В обоих случаях банки, имеющие развитую сеть филиалов и отделений, такие, как Сбербанк, Внешторгбанк, Альфа-Банк и другие, получают преимущества по сравнению с остальными.

Серьезный тормоз – отсутствие у малых предприятий достаточного залогового обеспечения. Однако банки, ориентированные на работу с малым бизнесом, постоянно ищут пути решения этой проблемы, создавая новые кредитные продукты, в том числе не требующие обеспечения. Это и кредиты на приобретение основных средств, идущих в залог, и беззалоговые кредиты под выручку, которую клиенты инкассируют в банк. Конечно, такие ссуды краткосрочны, но позволяют предпринимателям решать временные трудности. Для работы с беззалоговыми кредитами банк должен хорошо уметь оценивать бизнес-риски в деятельности клиента, его возможности вернуть кредит за счет текущей выручки, эффективности работы. Это новые технологии оценки рисков, и за ними – будущее массового кредитования малого бизнеса.

Многие средние и мелкие банки, активно работающие в своем регионе с малым бизнесом, не располагают достаточной ресурсной базой для выдачи долгосрочных кредитов, поскольку краткосрочна их собственная

пассивная база. Поэтому часто региональные банки ограничиваются кредитованием на пополнение оборотных средств (на срок до года, а чаще - на три-шесть месяцев). Однако краткосрочные займы не дают возможности малому бизнесу модернизировать производство.

При сравнимых операционных издержках на обслуживание разных категорий заемщиков крупным банкам, оказывается, просто невыгодно работать с малым бизнесом. Трудозатраты, возникающие при работе с малым бизнесом, значительно выше, чем при работе с крупными корпоративными клиентами. Для работы с ним требуется разрабатывать процедуры, которые позволили бы оперативно и с малыми затратами готовить и проводить большую массу мелких сделок, обеспечивая в то же время приемлемое качество ссудного портфеля. Например, средний кредит крупного предприятия равен \$20 млн., среднего - \$5-6 млн., малого - \$10-20 тыс. Гораздо удобнее и менее затратно выдать один кредит крупному корпоративному клиенту, чем несколько сотен кредитов малому предприятию.

Работа с малым бизнесом в наибольшей степени соответствует принципу диверсификации и дает банку гарантию того, что не станет заложником одного или нескольких крупных клиентов или заемщиков.

Крупные предприятия и их проекты и программы чаще всего уже «поделены», работа же в секторе малого бизнеса - свободная ниша и должна стать основой для деятельности малых и средних банков.

Выход из создавшейся ситуации заключается в переходе на так называемые поточные технологии кредитования с использованием скоринговых моделей оценки кредитоспособности заемщика.

Скоринговые модели получили широкое распространение в западных странах, а недавно их начали использовать и российские банки. В основе скоринга лежит анкетирование потенциального заемщика, причем каждому пункту анкеты соответствует определенное количество очков. Кредитоспособность клиента определяется кредитным рейтингом, который выставляется в соответствии с набранным количеством очков.

Ведущие кредитные бюро США - Experian, Trans Union и Equifax - для определения кредитного рейтинга заемщика используют модель, разработанную компанией Fair Isaac & Co. Модель носит название Fair Isaac Credit Organization (FICO) [1]. Кредитный рейтинг FICO составляется на основе ряда показателей, удельный вес каждого в итоговом результате засекречен. К ним относятся:

1. задержка выплат по предыдущим банковским кредитам;
2. период времени, в течение которого существует кредитная история;
3. соотношение использованных средств к оставшейся кредитной линии;
4. продолжительность проживания по последнему адресу;
5. трудовой опыт, квалификация, уровень образования и др.

Страны Евросоюза применяют скоринговые системы, разработанные европейскими организациями. Российские банки либо используют собственные системы оценки кредитоспособности заемщика, либо приобретают их за рубежом. Использование скоринга, в основе которого лежит анкетирование заемщика, позволяет выдавать малому бизнесу экспресс-кредиты в течение одного дня.

Для оптимизации процедуры выдачи кредитов банки разрабатывают стандартизированные (поточные) технологии кредитования, позволяющие

максимально сократить трудозатраты и время принятия решения.

Для каждого вида кредита существует стандартная методика кредитного анализа, отличающаяся степенью детализации. Однако в любом случае кредитный эксперт обязательно выезжает на место бизнеса клиента и проводит анализ финансового состояния и уровня менеджмента компании. Таким образом, в представлении бизнес-плана и ТЭО нет необходимости, ибо решение о выдаче кредита принимается на основании анализа прошлого и настоящего, а не будущего.

Важным элементом кредитных технологий является выплата основной суммы кредита и процентов равными долями ежемесячно или с иной установленной периодичностью (аннуитет). Для клиента такая ситуация выгодна, так как он не должен копить деньги или отдавать всю свою выручку в конце срока, при этом реальная ставка по кредиту для него снижается, поскольку на выплаченную сумму кредита проценты не начисляются. Банку же это позволяет поддерживать достаточно высокий уровень ликвидности.

Анализ кредитования малого бизнеса российскими банками показал, что успех на данном рынке зависит в первую очередь от используемой технологии предоставления кредитов и уровня подготовки кредитных экспертов. Отличительными особенностями технологии кредитования предприятий малого бизнеса являются: быстрая обработка заявок на получение кредита, упрощенные, но четко регламентированные и стандартизированные процедуры обработки запросов и получения кредита, четкая сегментация спроса с предложением каждой группе клиентов соответствующих условий кредитования.

Доходность от вложений в проекты малого бизнеса и его кредитования превышает аналогичный показатель в секторе крупного бизнеса. Этому способствует лучшая адаптация к изменению конъюнктуры рынка, более высокие налоговая дисциплина и инновационная активность, более низкий уровень затрат. Малый бизнес – наиболее мобильный сектор экономики, быстрее всех приспособившийся к меняющимся условиям рынка.

Завершено разделение крупных промышленных корпораций между банками (в основном крупнейшими) в части их финансового обслуживания. В ряде вертикально интегрированных структур созданы корпоративные банки, обслуживающие финансовые потоки всего холдинга.

Промышленные корпорации, в том числе добывающие, часть своих финансовых потребностей удовлетворяют за счет зарубежных кредитных ресурсов, сужая тем самым рынок для крупных отечественных банков.

Московский регион перенасыщен кредитными организациями и капиталом. На 1 октября 2004 года здесь было сосредоточено 51,5% всех банков страны и 75-80% остатков на корсчетах. Закономерно поэтому стремление крупных банков в регионы, где создается 90% объема промышленного производства и где в условиях уже поделенного рынка услуг для крупных региональных предприятий они вынуждены активно развивать ритейловые направления, в том числе - финансовое обслуживание малого бизнеса [7].

При предоставлении пакета услуг, предлагаемого банками, работающими с малыми предприятиями, следует отметить, что, помимо расчетно-кассового обслуживания и кредитования, почти половина консультирует малые предприятия, помогает им в финансовом и налоговом

планировании, содействует формированию и расширению их рынка. Это дополнительный аргумент в пользу того, что малые и средние региональные банки выступают по отношению к малому бизнесу с позиции партнерства, планомерно "выращивая" клиента и помогая ему встать на ноги.

И еще один положительный фактор – оперативное решение вопроса о предоставлении кредита. Так, средний срок рассмотрения заявки в банках - меньше шести дней, при минимальном сроке 1-3 дня и максимальном - до двух месяцев в случае оформления залога недвижимости.

Очевидно, что желание закрепиться на рынке финансовых услуг для малого бизнеса диктует банкам необходимость применения наиболее эффективных методов и моделей определения кредитоспособности заемщика.

Разрабатывая кредитные программы для малого бизнеса, банки определяют приоритеты, влияющие на решение вопроса о предоставлении ресурсов. Как уже сказано выше, таковыми банки называют финансовое состояние заемщика, надежное обеспечение исполнения его обязательств и кредитную историю. Нередко банки требуют, чтобы заемщик участвовал в кредитуемом проекте собственными средствами.

На вопрос о фактических целях кредитования малых предприятий около 80% коммерческих банков назвали пополнение оборотных средств предприятия, включая приобретение сырья и материалов. Несколько реже (75%) деньги занимали на расширение производства. Кредитование на переоборудование, связанное с более длительным сроком окупаемости, отметили чуть более 40% [7].

В ближайшее время Правительство Российской Федерации определится окончательно с

программой антикризисных мер. Один из блоков антикризисной программы посвящен малому бизнесу. Сейчас государство помогает малым предпринимателям по линии Минэкономразвития и Внешэкономбанка. Министерство в 2008 году потратило 3,8 млрд. рублей на создание гарантийных фондов, которые помогают малым предпринимателям брать кредиты без залогов и обеспечения. В свою очередь Внешэкономбанк кредитует малый бизнес напрямую. Бюджет кредитной программы на 2008 год составил 9 млрд. рублей.

Отдельный вопрос – о сроках кредитования. Хотя в последнее время наблюдался незначительный рост кредитов сроком свыше года, более половины заемных ресурсов выдано на срок от 3 до 12 месяцев.

Связано это, прежде всего с незначительностью объемов долгосрочных ресурсов в банковской системе и определенной неуверенностью финансистов в стабильности макроэкономической ситуации в длительной перспективе.

Библиографический список

1. Достаточно одной бумажки. Почему банки не жалеют средств на автоматизацию отбора заемщиков // Smart Money. 2006. N 2.
2. Зурова В.Б. Кредитные продукты для малого и среднего бизнеса // Банковское кредитование. 2008. N 3.
3. Ибадова Л.Т. Правовые проблемы банковского кредитования малого бизнеса // Банковское дело. 2006. N 1.
4. Игнатова И.Л. Кредиты малому и среднему бизнесу // Банковское кредитование. 2006. N 2.
5. Кредитование малого бизнеса и закон: тенденции, проблемы, перспективы.

- Интервью с А.Г. Аксаковым // Банковское кредитование. 2006. N 1.
6. Мурзина А. Выбор есть. Даже у малого бизнеса // Банковское дело в Москве, №11 (ноябрь), 2006 г.
 7. Мурычев А. Банки и малый бизнес // Банковское дело в Москве, №2 (февраль), 2005 г.
 8. Сорокин М.Ю. Банковское кредитование малого бизнеса в России // Банковское кредитование. 2006. N 3.
 9. www.rcsme.ru - сайт Ресурсного центра малого предпринимательства.
 10. www.opera.ru - сайт общероссийской общественной организации малого и среднего бизнеса "ОПОРА РОССИИ".

Bibliographic list

1. Enough one paper. Why banks not pity means on automation choice loan // Smart Money. 2006. N 2.
2. Zurova V.B. credit products for small and middle business // Banking crediting. 2008. N 3.
3. Ibadova L.T. Legal problems banking crediting small business // Banking affair. 2006. N 1.
4. Ignatova I.L. Credit for small and middle business // Banking crediting. 2006. N 2.
5. Credit for small business and law: tendency, problems, perspective. Interview with Aksakovym A.G. // Banking crediting. 2006. N 1.
6. Murzina A. Choice eat. Even at small business // Banking affair in the Moscow. 2006. №11.
7. Murychev A. Banks and small business // Banking affair in the Moscow. 2005. №2.
8. Sorokin M.U. Bank credit for small business in the Russia // Banking crediting. 2006. N 3.
9. www.rcsme.ru
10. www.opera.ru

АНТИКРИМИНАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ НАЛОГОВ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ В БОРЬБЕ С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Аннотация

В условиях экономического кризиса актуально исследование функций налогов, отражающих свойства налоговой системы. К традиционно сложившейся классификации функций налогов с полным правом можно отнести антикриминальную подфункцию. Причина ее выделения – существование в рыночной экономике теневого сектора, выступающего основой коррупционных отношений. Становление развитой и современной нормативно-правовой базы работы налоговых органов является важнейшим направлением предотвращения развития теневого экономики.

Антикриминальная налоговая деятельность представлена системой наблюдения, сопоставления, проверки и анализа экономических криминальных проявлений с целью обоснованности эффективных решений по легитимности хозяйственной деятельности, выявлению уровня развития теневого сектора.

Полигоном отработки новых механизмов борьбы с организованной преступностью в экономической сфере стал теневого алкогольный рынок. Ключевым налоговым инструментом регулирования алкогольной сферы является акцизная система.

Антикриминальные налоговые воздействия – это комплекс мер налоговых органов, основывающихся на их правовой компетенции и специфических налоговых инструментах, направленных на изменение механизмов и норм осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Annotation

In the conditions of crisis it is topical to research tax functions, which reflect the behavior of the tax system. The anti-criminal function is traditionally referred to the tax function classification. This function is singled out due to the fact that there is shadow angle in the market economy which is the basis of corruption relations.

The anti-criminal tax activity is represented by the observation system, comparison, verifying, and analysis of economic criminal manifestations to prove affective solutions for economic legitimacy and to reveal the level of the shadow angle development. The shadow alcohol market has become the ground for the labour-rent of the new mechanisms to straggle with organized crime in the economy. The key tax tool to regulate alcohol sphere is an excise system.

Anti-criminal tax impact is a set of measures taken by the tax agencies based on their legal competence and specific tax tools aimed at changing of mechanisms and norms to fulfill economic activity.

Ключевые слова

Теневого сектор; алкогольный рынок; налоговая система; антикриминальная подфункция; налоговые воздействия; акцизная система.

Key Words

Shadow angle, alcohol market, tax system, anti-criminal sub function, tax impact, excise system

Обострившаяся экономическая ситуация в начальной стадии мирового кризиса предъявила жесткие требования к методам работы российской налоговой службы. С целью недопущения неадекватного снижения налоговых поступлений в бюджет применяются новые методы работы в ФНС. Финансовое обеспечение расходных обязательств, реализация социальной политики зависят от точности прогноза поступлений доходов. Качество прогнозирования напрямую зависит от организации аналитической работы ФНС. В результате мониторинга экономической ситуации определено влияние неблагоприятных факторов, в числе которых значительное снижение экспортных цен по целому ряду товаров (нефти, продукции цветной и черной металлургии); снижение финансовых показателей сырьевого сектора, в торговле, строительстве; резкое снижение ликвидности в связи с оттоком иностранного капитала и необходимостью обслуживания большого объема кредитов западных банков и др.

Последствия указанных факторов проявляются в снижении рентабельности организаций, взаимных неплатежах, сокращении производства, и как следствие в сокращении налогооблагаемой базы и уменьшении налоговых платежей. В связи с этим усиливается работа с конкретными налогоплательщиками, особенно с теми, кто обеспечивает наибольшие поступления в бюджетную систему. В налоговых органах должна накапливаться и постоянно обновляться информация о каждом налогоплательщике в целях снижения риска неисполнения налоговых обязательств.

В этих условиях актуально исследование функций налогов, являющихся способом реализации свойств налоговой системы. Функции налогов являются проявлением их социально-экономической сущности в действии, способом выражения его свойств. Функции показывают, каким образом реализуется общественное назначение данной экономической категории как инструмента воздействия на процессы и явления хозяйственной жизни. Традиционным является выделение крупных макроэкономических функций налогов:

- обеспечение финансирования государственных расходов - фискальная функция;
- государственное регулирование экономики - регулирующая функция;
- поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними - социальная функция (например, путем прогрессивного налогообложения доходов, которое, как указывает Л. Ходов, обеспечивает: «Поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними» [16, с. 209]);
- прочие функции в трактовке различных авторов – контрольная, идеологическая, природоохранная и т.д..

Уточнение реализации данных функций проводится исследователями с различных позиций с учетом кризисных реалий [3], [6], [13].

Указанное разграничение функций налогов в виде фискальной, регулирующей, социальной и прочих носит относительно условный характер,

так как все они переплетаются и осуществляются одновременно. Проблематика уточнения и дополнения функций налогов постоянно рассматривается в научной литературе [4], [11].

Детализация функций, выделение подфункций представляются рациональными и оправданными, поскольку позволяют уточнить и расширить существующую систему взглядов на механизмы действия налогов. С этих позиций может быть предложено расширение состава подфункций с учетом воздействия налогов на организацию хозяйственной жизни, которое уже содержится в основных функциях: фискальной, распределительной, контрольной и др.. Так, в статье «О функциях налогообложения и о регулятивном значении налогов в экономике» [11] указывается поощрительная функция налогов, выделяемая Е. Покачаловой [8, с. 224.]: порядок налогообложения может отражать признание государством особых заслуг определенных категорий граждан перед обществом (предоставление налоговых льгот участникам Великой Отечественной войны, Героям СССР и России и т.д.). Авторы считают, что данная функция представляет собой простое приспособление налоговых механизмов в целях реализации социальной политики государства и является, скорее, сопутствующей, чем ведущей.

Уточняя традиционно выделяемый спектр функций налогов, можно указать на такие важные воздействия, осуществляемые с помощью налогов, как формирование легитимной и законной среды хозяйственной деятельности.

Налоги являются одним из важнейших экономических механизмов общества, и их влияние достаточно сильно на все социальные процессы, в

том числе и обеспечение законного порядка ведения хозяйственной жизни. Понятность, четкость системы налогообложения являются стимулирующими факторами к легитимной хозяйственной деятельности. И наоборот, сложность начисления и высокое налоговое бремя, осложняющиеся нестабильной экономической ситуацией, провоцируют на уклонение от уплаты налогов, использование приемов и методов теневого хозяйствования. Эта взаимосвязь четкости и эффективности налоговой системы и законности хозяйственной деятельности может быть рассмотрена в виде антикриминальной подфункции, которая реализуется в процессе функционирования налоговой системы.

В качестве функции, сопоставимой по значимости с фискальной или регулирующей, антикриминальные эффекты функционирования налоговой системы рассматриваться не могут. Однако очевидная системная зависимость между качеством функционирования налоговой системы и существующими условиями ведения предпринимательской деятельности позволяют рассматривать ее в качестве постоянного эффекта налоговых действий, воздействующих если и не напрямую, то косвенно, но вполне результативно.

Поэтому антикриминальное влияние налогов на экономику может рассматриваться как функция второго порядка (или подфункция) относительно ключевых функций налогов.

В рамках данной статьи используемое обозначение антикриминального воздействия как функции подразумевает это иерархическое позиционирование в качестве составляющей ведущих функций налогов.

Причины выделения антикрими-

нальной функции – существование в современной экономике (как отечественной, так и зарубежной) теневого сектора и налоговых преступлений. Эти две сферы тесно переплетены: основу теневой экономики составляют разные схемы сокрытия доходов и соответственно неуплата налогов [14]. Следует отметить, что налоговые органы уделяют значительное внимание борьбе с теневой экономикой и налоговыми правонарушениями [5], [17]. Исследуется эта проблематика и в научной литературе [7], [9], причем в публикации «Метод измерения размера теневой экономики, образованной в результате введения налогов и субсидий: применение концепции излишков» [7] даже предпринимается попытка количественной оценки влияния изменения налоговой системы на состояние теневой экономики.

В отечественной экономике теневой сектор существовал даже в советский период жестко регулируемой хозяйственной деятельности. Как отмечает научный руководитель Государственного университета «Высшая школа экономики» Е.Г. Ясин: «Корни теневой экономики в России тянутся еще из плановой экономики» [18]. В рыночных условиях свободного хозяйствования этот сектор получил значительно более широкую базу для развития. Кроме того, развитие отечественного теневого сектора экономики во многом связано со сложными и болезненными процессами рыночных реформ. Свобода рыночной деятельности предполагает качественно новую систему контроля экономической деятельности, формирующуюся на основе зарубежного опыта, но с учетом реалий социально-политических аспектов развития российской экономики. Данная система контроля должна стать одним из элементов цивилизованной рыночной

инфраструктуры, в которой теневая экономика не способна будет оказать заметного влияния на экономические процессы.

Теневая экономика представляет собой не контролируемое обществом производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей и услуг. Это та экономическая деятельность, которая не учитывается налоговыми органами. К ней относится как легальное производство товаров и услуг, не отражаемое достоверно, так и нелегальное: запрещенные виды деятельности, которые выведены из-под официального учета и тем самым являются скрытыми, теневыми. Находясь за пределами налогового контроля, теневая экономика представляет собой сектор не регулируемых обществом производства, распределения, обмена и потребления товарно-материальных ценностей и услуг, то есть скрываемые социально-экономические отношения между отдельными гражданами, социальными группами по использованию различных видов ресурсов в корыстных личных или групповых интересах. В научной литературе строгого определения понятия теневой экономики нет и она с различных исследовательских позиций (правовых, учетно-финансовых, макроэкономических) может рассматриваться по-разному:

1) С позиции правового подхода теневая экономика непосредственно связана с криминальной - экономической преступностью в виде хищений, должностных и хозяйственных преступлений, а также с организацией различных видов подпольного бизнеса. Сфера правового понимания теневой экономики как криминальной может распространяться до общеуголовной преступности - грабежа, разбоя, краж, рэкета. Такие различные виды противозаконных и

уголовных действий тесно взаимосвязаны.

2) С учетно-финансовых позиций выделяется фиктивная экономика, которая представляет собой хозяйствование в сфере легальной экономики с декларированием фиктивных результатов в виде отражения в системе учета и отчетности недостоверных данных для действительных финансовых результатов.

3) С макроэкономических исследовательских позиций и с точки зрения институционального понимания экономических процессов выделяется неофициальная экономика. Это легальные виды экономической деятельности, не обязательно сопровождающиеся сокрытием источников и результатов хозяйственной деятельности, но основывающиеся на системе неформальных взаимодействий между экономическими субъектами (личных отношениях) и непосредственных контактах между ними, дополняющие или заменяющие официально установленный порядок организации и реализации экономических связей (например, неформальная занятость или ведение домохозяйств).

Неофициальная экономика может выступать основой коррупционных отношений, когда формально обоснованные решения принимаются в интересах отдельных лиц. Все виды теневой экономики оказывают разрушающее воздействие на хозяйственную систему, препятствуют развитию эффективных рыночных отношений. При этом формируется самовоспроизводящаяся цепная реакция: теневая экономика сама является следствием разрушения нормального хозяйственного процесса, усиливает это разрушение и порождает новые. Поэтому сложной методологической проблемой изучения

теневой экономики является определение механизмов ее образования, выделение тех процессов, которые являются следствием разрушения нормальных экономических отношений, и какие механизмы обеспечивают воспроизводство нелегальной хозяйственной деятельности независимо от внешних условий.

С наибольшей очевидностью к механизмам относятся криминальные действия в хозяйственной сфере - подобные деяния, как и преступность в целом, всегда присутствовали в жизни общества. Существование не явно криминально ориентированных видов теневой экономики в значительно большей степени определено действующими условиями хозяйствования. Поэтому различаются и способы воздействия на разные механизмы функционирования теневой экономики: если активность криминальной экономики должна пресекаться как незаконная и преимущественно действиями правоохранительных органов, то фиктивная и неофициальная экономика должны легализовываться, прежде всего, путем нормализации и модернизации экономических процессов, в том числе и под влиянием налоговой системы.

С этой точки зрения, новую подфункцию налогов можно определить не как «антикриминальную», а как «антитеневую», потому что налоговая сфера в большей степени связана с преобразованием институциональных отношений, а не с деятельностью, входящей в компетенцию правоохранительных органов. Однако формально теневая экономика проявляется, прежде всего, как нарушение действующего законодательства, в том числе и в налоговой сфере. И направленность влияния налоговой системы на теневую экономику ориентируется именно на формирование таких условий

хозяйствования, в которых осуществление криминальных хозяйственных процессов становится невыгодно. Имеется в виду не деятельность в запрещенных сферах (торговля оружием, наркотиками и т.д.), а условия, когда нормальный хозяйственный оборот начинает уходить в теневую сферу: именно этот переход и необходимо сделать экономически нерациональным.

Негативные последствия роста теневой экономики многообразны:

- уменьшение доходной базы бюджетов всех уровней;
- ограничение инвестиционного потенциала экономики;
- деформация хозяйственной и налоговой культуры;
- криминализация экономики.

Прежде всего, в результате теневого хозяйствования происходит уход от уплаты налогов, что приводит к финансовому обескровливанию государственного и местных бюджетов, влечет за собой снижение доходов. В связи с этим государство, региональные и местные власти оказываются не в состоянии выполнять необходимые управленческие и социально-экономические функции.

Поскольку расширение теневого сектора экономики происходит в основном за счет изъятия средств из официальной экономики, а также за счет расширенного воспроизводства в самой теневой экономике, то снижается инвестиционный потенциал экономики – долгосрочные вложения средств требуют открытой и устойчивой в правовом отношении деловой среды. В то же время деньги, заработанные вне официальной экономики и укрытые от налогообложения, как правило, идут на потребление, стимулируемое нестабильностью и господством психологии краткосрочной хозяйственной активности, выражаемое в приобретении дорогостоящей недви-

жимости и предметов роскоши. Неблагоприятный инвестиционный климат приводит к появлению и росту диспропорций в структуре экономики, сдерживает ее полноценное развитие.

Влияние теневой экономики только экономическими аспектами воздействий не ограничивается. Она формирует собственные институты, которые противодействуют официальным по порядку функционирования и по привносимой идеологии. Так, неофициальные договоренности оказывают негативное морально-этическое воздействие на субъекты хозяйствования, деформирующее цивилизованное понимание цивилизованного предпринимательства, противостоящие налоговой культуре.

В качестве наиболее важных причин развития теневой экономики, состояние которой в значительной степени зависит от конкретно исторических условий хозяйствования, выделяем следующие:

- кризисное состояние экономики – ухудшение экономического состояния провоцирует усиление стремления быстрого обогащения даже за счет нарушений налогового законодательства;
- увеличение налоговой нагрузки и несовершенство налогового законодательства – сложность начисления и уплаты налогов, невозврат НДС экспортерам, избыточная налоговая отчетность;
- неэффективное регулирование рынка и несовершенство организационно-правовых условий для предпринимательства – существование административных барьеров ведения предпринимательской деятельности, избыточные проверки, трудности легального входа на рынок и т.д..

Фискальная функция налогов всегда будет порождать стремление уклониться от обязательных платежей и увеличить таким образом собственный

доход. Однако с усилением налогового бремени это стремление возрастает. Подобная зависимость характерна для всех экономических систем, но существующие экономические институты, нормы поведения, деловой этики, налоговой культуры значительно влияют на указанную зависимость.

Определение оптимального уровня налогообложения – одна из ключевых задач формирования эффективной налоговой системы, и решение этой задачи будет оказывать непосредственное антикриминальное влияние на всю экономическую систему.

Налоговое влияние на изменение состояния теневой экономики может быть оказано только в условиях стабильной или стабилизирующейся экономики. В состоянии кризиса теневой сектор увеличивается и обладает даже определенными преимуществами: правила его функционирования, даже не оформленные никакими законами, оказываются более стабильными, понятными, устойчивыми, когда нет громоздких бюрократических процедур и более четко определена ответственность субъектов теневой экономики. Общие экономические проблемы – невыплаты заработной платы, рост безработицы, существование потоков беженцев в результате различных стихийных бедствий, межнациональных конфликтов и других серьезных социальных катаклизмов и т. д. – все эти процессы являются источниками роста теневой экономики. В данном случае теневая экономика выполняет даже определенную компенсационную функцию, позволяя обеспечить, хотя и не совсем легальными методами, временную занятость населения и предотвратить социальные конфликты в обществе. Кризисное состояние экономики вынуждает

предпринимателей искать более привлекательные ниши для своей деятельности, которые зачастую находятся в секторе теневой экономики. В периоды социально-экономической нестабильности теневая экономика развивается очень динамично, а официальная, наоборот, замедляется, что обусловлено как переходом субъектов хозяйствования в теневой сектор хозяйствования, так и в результате слабой хозяйственной активности официальных экономических институтов.

В связи с этим кризисное состояние экономики является значимой причиной появления ее теневых секторов, и налоговые инструменты, используемые в период кризиса, должны совмещать воздействия на кризисную ситуацию и на состояние теневых секторов, чтобы предпринимаемые меры позволили достичь долгосрочных значимых результатов, не сводились к преодолению отдельных негативных явлений. Кроме того, тяжелые социально-экономические условия формируют эгоистичную психологию временщика, которая противоречит становлению высокой налоговой культуры ведения хозяйственной деятельности.

Отмеченные факторы роста теневой экономики в условиях непрозрачных хозяйственных отношений свидетельствуют об отсутствии эффективных официальных регуляторов экономических связей. Так, проблемы с обеспечением занятости населения являются следствием слаборазвитости инфраструктуры рынка труда, неэффективности официального трудоустройства. Высвобождающиеся трудовые ресурсы включаются в теневой оборот, основывающийся на самых невыгодных условиях – устных договоренностях с работодателями и с полным отсутствием всех форм

социального страхования и пенсионного обеспечения. Для работодателей такие отношения выгодны, так как обладают полной властью над трудом работников, они не производят необходимых платежей, но и работники оказываются заинтересованными в том, чтобы не потерять работу и теневой бизнес работодателя оставался таковым. Формирование эффективных и масштабных механизмов регулирования рынка, его открытости, обеспечение свободного доступа и щадящего налогового режима должны позволить преодолеть подобные факторы развития теневого сектора, сделать работу в нем более обременительной и менее стабильной, чем в официальной экономике.

Налоговое противодействие росту теневой экономики может быть реализовано только в составе комплекса мер государственного регулирования экономики.

В этой связи становление развитой и современной нормативно-правовой базы работы как налоговых органов, так и всей системы государственного регулирования является одним из важнейших направлений предотвращения развития теневого сектора экономики.

Общие направления противодействия теневой экономике нами представлены следующим образом.

Налоговые меры государства должны реализовываться в системе мер государственного воздействия. Так, наряду с устранением причин развития теневой экономики (рационализация налогообложения, формирование развитых институтов гос. регулирования) и легализации сфер деятельности теневой экономики, государство одновременно должно активизировать свои усилия по созданию системы мер, направленных в перспективе на ужесточение борьбы с

неофициальными экономическими отношениями. Важным элементом снижения криминального влияния на хозяйственную деятельность является усиление институтов защиты прав собственности, повышение ответственности за соблюдение договорной дисциплины, преобладание судебных способов разрешения хозяйственных споров. Для достижения этих результатов необходимы настойчивые и постоянные усилия всех институтов власти, в том числе и налоговых. Становление институтов государственной защиты предпринимательства и обеспечение экономической безопасности возможны в условиях создания информационной системы, позволяющей:

- обобщать статистическую информацию, дающую представление о формах и методах теневой экономики, используемых при этом силах и средствах;

- оценивать эффективность государственных мероприятий по защите товарных рынков;

- выявлять наиболее опасные угрозы в отношении осуществления предпринимательской активности;

- адаптировать организацию и управление защитой экономической безопасности к изменяющимся условиям деятельности и экономической ситуации;

- разрабатывать методические материалы по защите бизнеса;

- обосновывать решения по наиболее сложным и важным проблемам в сфере защиты предпринимательства.

Чтобы налоговая система была способна решать задачи противодействия теневой экономике, должен быть разработан соответствующий теоретический и методический аппарат обоснования и реализации соответствующих мер. Для этого необходимо четко определить

содержание антикриминальной подфункции налоговой деятельности, рассмотреть ее состав и структуру.

С учетом отмеченного выше места антикриминального влияния налогов в иерархии функций на уровне вторичной функции или подфункции данные воздействия могут рассматриваться как составляющая контрольной функции налогов, которая позволяет вести не только количественное наблюдение за поступлением финансовых средств, но и за состоянием налоговой среды. Благодаря контрольной функции оценивается эффективность налогового механизма, обеспечивается контроль за движением финансовых ресурсов, появляется необходимость внесения изменений в налоговую систему и бюджетную политику. Осуществление контрольной функции налогов, ее полнота и глубина в известной мере зависят от налоговой дисциплины.

Четкая и ясная система налогообложения, щадящие ставки налогов, позволяющие развивать существующий бизнес, корректный и рациональный контрольный механизм, не создающий препятствия для ведения легальной деятельности и эффективно выявляющий факты незаконного предпринимательства, способствуют расширению легального сектора экономики.

Именно на раскрытие этого социально-экономического эффекта воздействия налоговой системы направлено обоснование антикриминальной подфункции налогов.

Антикриминальные налоговые воздействия – это комплекс мер налоговых органов, основывающийся на их правовой компетенции и специфических налоговых инструментах, направленных на изменение механизмов и норм осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Антикриминальная налоговая деятельность в системе государственного регулирования является одной из стадий управленческого цикла, представляет собой систему наблюдения, сопоставления, проверки и анализа экономических криминальных проявлений с целью оценки обоснованности и эффективности разрабатываемых и принятых управленческих решений по обеспечению легитимности хозяйственной деятельности, выявлению уровня развития теневого сектора. В функциональном плане система антикриминальных налоговых воздействий основывается на комплексе постоянных наблюдений и проверок соответствия существующих хозяйственных процессов нормам и правилам хозяйственной деятельности, а также выработке субъектами государственной власти и налоговыми органами мер, корректирующих влияние на хозяйственную ситуацию.

Рассматриваемое содержание антикриминального воздействия уже реализуется в деятельности налоговых органов, при этом следует отметить, что антикриминальные налоговые воздействия могут быть реализованы на основе развития сервисного подхода. Так, Федеральная налоговая служба с 2007 года предлагает предпринимателям новую услугу, которая должна помочь сократить количество рейдерских захватов предприятий [2]. В режиме апробации налогоплательщикам предоставляется информационный сервис по отслеживанию несанкционированных внесений изменений в учредительные документы, а также в другие сведения реестра юридических лиц, связанные со сменой состава участников, адреса или руководителя фирмы. Таким образом, снижаются возможности рейдерства и захвата предприятий.

Несмотря на уже существующие

элементы антикриминальной деятельности налоговых органов, как самостоятельная составляющая их функционирования в научной литературе практически не выделяется. В то же время в истории становления современной налоговой системы России был этап, когда антикриминальная подфункция фактически была полностью выделена самостоятельной функцией налоговой системы - именно эту направленность имела работа налоговой полиции. Несмотря на то, что данная структура была расформирована, ее появление не представляется как случайное или ошибочное, наоборот, является вполне закономерным действием государства для обеспечения законного порядка хозяйственной деятельности.

Кроме периода существования специальной структуры по обеспечению антикриминальной подфункции налогов в повседневной налоговой деятельности реализуется комплекс мер, непосредственно связанных с противодействием теневой экономике. Прежде всего, это относится к отдельным секторам экономики, например, к рынку алкогольной продукции.

Общая экономическая ситуация в сфере оборота алкогольной продукции, степень ее криминализации, наиболее характерные способы ухода от налогов, региональная специфика, соотношение легального производства и реального потребления товаров – эти и многие другие параметры служат исходным материалом при разработке комплексных мероприятий противодействия теневой экономике. Полигоном отработки новых механизмов борьбы с организованной преступностью в экономической сфере стал теневой алкогольный рынок. Операция «Поток» была всероссийской акцией, по итогам которой удалось получить уникальную «алкогольную»

карту страны: где и в каких объемах выпускают этиловый, гидролизный спирты, где - крупные объемы ликероводочной продукции, где пролегают основные маршруты транспортировки нелегальной продукции, где выпускают неучтенную тару и т.д. Именно благодаря системному подходу за сравнительно короткий срок ликвидированы сотни нелегальных производств, перевалочных баз, каналов поставок неучтенной продукции.

Несмотря на пройденные этапы становления системы регулирования алкогольного рынка, определенная его часть еще находится в теневом секторе и налоговые воздействия на него недостаточно эффективны. Основы системного подхода к оценке ситуации на алкогольном рынке со стороны различных федеральных ведомств проявляются в следующем.

1. Преобладание у федеральных министерств и ведомств фискальных интересов в регулировании производства и оборота алкогольной продукции без учета реально складывающейся социально-экономической ситуации.

2. Несогласованность действий, а зачастую дублирование функций Министерства экономического развития и торговли, Министерства финансов, Федеральной налоговой службы ГТК по вопросам государственного регулирования производства и оборота этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции. Следствием этого стало создание худших правовых условий для работы легальных отечественных производителей перед импортерами алкоголя и теневым рынком.

3. Неисполнение федеральными и региональными органами власти положений Федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового

спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции», предусматривающего создание механизма контроля качества алкогольной продукции, объемов ее производства и оборота, стимулирование безотходных технологий, защиту отечественного производителя данной продукции.

В научной литературе по налоговой деятельности отмечается значимость разработки и реализации специализированных воздействий на рынок алкогольной продукции. В статье «Нелегальная алкогольная продукция: причины существования и методы борьбы» [1] отмечается, что нелегальный оборот водки, к примеру, делится на две составляющие: свыше 90% — это качественная, но неучтенная водка, произведенная действующими ЛВЗ, и около 10% — некачественная водка, произведенная нелегально. Анализируются причины появления и методы борьбы с теневой продукцией легальных производителей.

Конкретные меры, предпринимаемые государством, вытекают из Указа Президента РФ от 31 декабря 2008 года № 1883. Согласно Указу образована Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка. На нее возложены функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, функции по контролю за производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, по надзору и оказанию услуг в этой сфере [15].

Ключевым налоговым инструментом регулирования алкогольной сферы является акцизная система, которая должна реализовывать не только фискальную и контрольную функцию, но и антикриминальную

подфункцию.

Усиление и развитие этой подфункции налогов, распространение ее на другие секторы экономики требуют дальнейшей специальной разработки теоретического и методического аппарата.

Библиографический список

1. Блинов М.В. Нелегальная алкогольная продукция: причины существования и методы борьбы // Налоговая политика и практика, 2006, №11.
2. Глузунов О. ФНС поможет защитить от рейдеров // Российская газета, №4329, 30 марта 2007 г.
3. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теория и практика управления // Финансы и кредит, № 2(338), 2009.
4. Горский И. Сколько функций у налога? // Налоговый вестник, 2002, №3. - С. 161-163.
5. Золотарева И.В. Налоговые службы стран ЕврАзЭС против теневой экономики// Российский налоговый курьер, 2007, №13-14.
6. Кашин В. А. , Абрамов М. Д. О путях совершенствования налоговой системы // Налоговая политика и практика, №9, 2008.
7. Морозова Н.О. Метод измерения размера теневой экономики, образованной в результате введения налогов и субсидий: применение концепции излишков // Экономический вестник РГУ, 2009, Т. 7, №1.
8. Налоги, их понятие и роль. в кн. Финансовое право. - М.: Издательство БЕК, 1995 г. - 226 с.
9. Нестерова, Н.В. Теневая экономика и уклонение от уплаты налогов // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. - Киров: Международный центр научно-исследовательских проектов, 2008. - № 1 (13).
10. О федеральных органах налоговой полиции - Закон РФ от 24 июня 1993 г.

№ 5238-I № // Российская газета, 15.07.93.

11. О функциях налогообложения и о регулятивном значении налогов в экономике. Материалы группы компаний «Налоги и финансовое право» // Налоги, №1, 2000 г. – с. 26 - 33.

12. Пепеляев С. Г. Правовое положение органов Государственной налоговой службы Российской Федерации - М.: Инвест Фонд, 1995. - 125 с.

13. Садков В.Г., Аронов Д.В., Мельников С.А., Федякова Н.И. Мифы о чрезмерной налоговой нагрузке на бизнес и ключевые направления модернизации налоговой системы России, устраняющие ее реальные недостатки // Финансы и кредит, №13(349), 2009.

14. Староверова О. В. Налоговая преступность в системе теневой экономики // Современное право. -2006. - № 7. - С. 12 - 14.

15. Указ Президента РФ от 31.12.2008 № 1883 «Об образовании Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка» // Российская газета, 31.12.08.

16. Ходов Л. Функции налогов. В кн. «Экономика» / Под ред. А. Булатова - М.: Издательство БЕК, 1994 г. – 309 с.

17. Шевцова Т.В. Результаты работы по легализации налоговой базы// Российский налоговый курьер, 2007, № 22.

18. Ясин Е.Г. Теневая реакция бизнеса //Российская газета, №4305, 1 марта 2007 г.

Bibliographic list

1.Blinov M.V. Illegal alcohol production: causes and methods of fighting // Tax policy and practices, 2006, # 11.

2.Gladunov O. Tax Services will assist to protect from raiders // Rossiskay Gazeta, # 4329, March 30, 2007.

3.Goncharenko L.I. Tax Risks: theory and practice of management // Finance and Credit, # 2 (338), 2009.

4.Gorsky I. How many functions does a tax have? // Nalogovy Vestnik, 2002, # 3 – p. 161-163.

5.Zolotareve V. I. Tax Agencies in Europe and Asia against shadow economy // Rossisky Nalogovy Kurjer // 2007, # 13-14.

6.Kashin V.A., Abramov M/D/ How to perfect the tax system // Tax policy and practices, # 9, 2008.

7.Morozova N.O. Method of measuring the shadow economy resulted from tax and subsidies: application of the surplus concept // Economic Vestnik, 2007, # 13-14.

8.Taxes, Definition and their Role from the book Financial Law. – М.: БЕК, 1995. – 226.

9.Nesterova N.V. Shadow Economy and Tax Evasion // Economic System Management: electronic journal. – Kirov: International Centre Scientific Researches, 2008. – # 1 (13).

10.On Federal Agencies of Tax Police – Law of the Russian Federation from 24 June, 1993, # 5238-I # // Rossiskay Gazeta, 15.07.93.

11.On Taxation Functions and Regulatory Significance in the Economy. Information of Tax and Financial Law Group // Taxes, #1, 2000. – p. 26-33.

12.Pepeljaev S.G. State Tax Agency of the Russian Federation Regukations. – М.: Invest Fund, 1995. – p.125.

13.Sadkov V.G., Aronov D.V., Melnikov S.A., Fedjakova N. I. Myths about extreme tax burden on business and key guidelines for modernization of the tax system of Russia, eliminating its real defects // Finance and Credit, #13 (349), 2009.

14.Staroverova O.V. Tax crime in the system of shadow economy // Modern Law. – 2006. – #7. – p. 12-14.

15.Russian president's Decree from 31.12.2008 # 1883 “On Establishing the federal Service for Alcohol Market Regulation” // Rossiskay Gazeta, 31.12.2008.

16.Hodov L. Tax Functions from the book “Economy” // Under the editorship of Bulatov A. – V., “BEK”, 1994, - p.309.

17.Shevtcova T.V. Results received from legalization of taxation // Rossisky Nalogovy Kurjer, 2007, # 22.

18.Jasin E.G. Shadow reaction of business // Rossiskay Gazeta, # 4305, 1 March, 2007.

И.В. Жемчужникова

НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация

В статье определены и разграничены такие модели поведения налогоплательщика, как: «налоговое планирование», «обход налогов», «уклонение от уплаты налогов». На основании анализа дефиниций разделены понятия «налоговое планирование» и «налоговая оптимизация» и показана их взаимосвязь.

Annotation

In article the basic taxpayer behavior models such as “tax planning”, “taxes circumvention”, “tax evasion” are defined and differentiated. The terms “tax planning” and “tax optimization” are separated on the base of corresponding definitions analysis.

Ключевые слова

Модели поведения налогоплательщика, налоговое планирование, налоговая оптимизация

Keywords

Taxpayer behavior models, tax planning, tax optimization

В научной и публицистической литературе можно встретить множество понятий, характеризующих действия налогоплательщика по уменьшению платежей в бюджет. Среди них можно отметить наиболее распространенные: «уменьшение налогов», «уход от налогов», «уклонение от уплаты налогов», «избежание налогов», «обход налогов», «минимизация налогов», «налоговая оптимизация», «налоговое планирование», «налоговый менеджмент». Достаточно большое количество авторов в своих научных исследованиях и практических публикациях отождествляют эти

понятия, приравнивая их к совокупности рекомендаций по снижению налоговых отчислений. Тем не менее эти понятия не идентичны, поскольку обусловлены различными мотивами, содержанием, и предполагают разнообразные направления и модели поведения налогоплательщика: от легального до противозаконного.

Ряд российских ученых [2, 11, 12, 15] наравне с мировой практикой выделяют четыре модели поведения налогоплательщика:

1. Стандартный метод уплаты налогов в соответствии с законом без

предварительных расчетов и выбора оптимальных вариантов.

2. Налоговое планирование — вид деятельности законопослушных налогоплательщиков, минимизирующих свои обязательства за счет законного использования налоговых льгот, а также с применением специальных методов оптимизации налогообложения.

3. Обход налогов — избежание возникновения обязательств налогообложения как законными способами (налогоплательщик не является плательщиком, либо его деятельность не подлежит по закону налогообложению, либо его доходы не облагаются налогами), так и незаконными (налогоплательщик не регистрирует свою деятельность либо не ведет учет обязательств налогообложения).

4. Уклонение от уплаты налогов (налоговое мошенничество) — это незаконное использование налоговых льгот, несвоевременная уплата налогов, сокрытие доходов и т.д.

Данные модели изложены именно в той последовательности, в которой представляют собой не только эволюцию от простого к сложному, но и развитие характера взаимоотношений между бизнесом и государством, своего рода историю поиска ими разумного компромисса.

При уклонении от уплаты налогов снижение налоговых выплат (а также их полное избежание) осуществляется посредством совершения налоговых преступлений, то есть путем прямого нарушения налогового законодательства, в чем состоит главное отличие налогового мошенничества от налогового планирования. Эти действия могут быть направлены как на снижение положенного размера подлежащих внесению в бюджет сумм налоговых платежей, так и на полное избежание уплаты налогов.

Уклонение от уплаты налогов чаще всего совершается в виде уклонения от постановки на учет в налоговых органах, сокрытия дохода (прибыли), других объектов налогообложения, грубого нарушения правил бухгалтерского или налогового учета, фальсификации учетных данных, непредставление или несвоевременное представление документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, а также посредством неправомерного использования налоговых льгот.

Исходя из тяжести содеянного, Брызгалин А.В. выделяет следующие способы незаконного уклонения от уплаты налогов:

Некриминальное уклонение от уплаты налогов, то есть действия, нарушающие налоговое законодательство, но не влекущие состава налогового преступления и применения уголовно-правовой ответственности.

Криминальное уклонение от уплаты налогов — это действия, нарушающие налоговое законодательство и влекущие состав налогового преступления с применением мер уголовной ответственности.

Понятие обхода налогов в доктрине российского налогового права не получило однозначной оценки. Так, Тупанчески Н.Р., определяя понятие обхода налогов, характеризует его как «законную процедуру освобождения от налогов» [23, С. 113].

Мачехин В.А. [11] поясняет понятие обход налогов, перечисляя характерные для него следующие механизмы:

- сокрытие информации об объектах налогообложения;
- отказ от регистрации в качестве налогоплательщика;
- фальсификация документов налоговой отчетности и учета.

По мнению Жесткова С.В.¹⁸, обход налогов представляет такую практику, когда предприятие или физическое лицо не становится налогоплательщиком либо в силу того что осуществляет деятельность, по закону не подлежащую налогообложению, или получает не облагаемые налогами доходы, либо в силу отсутствия регистрации в налоговых органах. Авторы учебного пособия «Налоговое право» под редакцией Пепеляева С.Г. подобные действия рассматривают как «разновидность незаконного обхода налогов, которая наряду с уклонением от уплаты налогов является налоговым правонарушением»[15, С. 583].

Интересна позиция Громова М.А.¹⁹: по его мнению, действия налогоплательщика, повлекшие обход налога, являются оспоримыми (а не однозначно законными или противоправными), так как в каждом конкретном случае они являются предметом судебного анализа и оценки, поэтому обход налогов в зависимости от обстоятельств конкретного дела может признаваться либо налоговым планированием, либо обходом как таковым, но никогда не признаваться уклонением от уплаты налогов.

По нашему мнению, различие между обходом и уклонением тонкое, однако вполне определимое. Налогоплательщик, обходящий налог, не утаивает и не искажает налогооблагаемую базу. Он «подстраивает» обстоятельства для уменьшения или исключения своей

налоговой обязанности и в контексте таких обстоятельств действует совершенно открыто. С другой стороны, уклонение включает обман, уловку, камуфляж, утаивание, некие попытки изобразить обстоятельства такими, какими они на самом деле не являются.

Грань между законным обходом налогов и налоговым планированием также очень тонка, по мнению большинства исследователей, заключается в том, что последнее понятие является не пассивным, а активным поведением налогоплательщика. На что можно возразить, приведя в качестве примера следующую ситуацию: снижение объемов реализации товаров, работ или услуг, при котором у налогоплательщика не возникнет обязанности по уплате НДС (ст. 145 НК РФ), может быть значительно выгоднее, чем наращивание объемов продаж с одновременной уплатой крупной суммы НДС. По нашему мнению, ситуация в приведенном примере может быть отнесена как к налоговому планированию, так и к обходу налогов.

Что касается самого понятия налогового планирования, то необходимо отметить, что в научной литературе существует множество его дефиниций. Целесообразно их объединить в две группы:

- первая группа: в основе ее подхода к определению «налоговое планирование» лежит минимизация налоговых обязательств налогоплательщика (Мачехин В.А.[11], Злобина Л.А.[5], Русаков И.Г., Кашин В.А.[13] Павленко Н.[18], Сергеева Т.Ю.[20], Щиборщ К.[25] и др.);

- вторая группа: понятие «налоговое планирование» основано на налоговой оптимизации (Брызгалин А.В.[2], Джаарбеков С.М.[4], Вылкова Е.С.[14], Юткина Т.Ф.[26], Тихонов Д.Н.[22], Романовский М.В.[12] и др.).

¹⁸ Жестков С.В. Правовые основы налогового планирования: на примере группы предприятий //Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Москва. – 171 С.

¹⁹ Громов М.А. Правовое регулирование налогового планирования в Российской Федерации (проблемы правовой сущности) //Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Москва– 2003. – 169 с.

Вторую группу авторов можно, в свою очередь, подразделить на тех, кто отождествляет понятия налогового планирования и налоговой оптимизации (Козенкова Т.А.[7], Соловьев И.Н.[21] и др.), и тех, кто эти понятия разделяет (Тихонов Д.Н.[22], Липник Л.Г., Липатова И.В.[9], Брызгалин А.В.[2] и др.)

Обособляя в отдельную категорию налоговую оптимизацию, Липатова И.В.[9] и Брызгалин А.В.[2] полагают, что понятие «налоговой оптимизации» намного шире, чем «налоговое планирование».

Гусева Т.А.[3] отмечает, что «налоговое планирование» более точно отражает весь комплекс отношений, связанных с уменьшением налогов и является шире понятий «налоговая оптимизация» и «налоговая минимизация».

Для того чтобы разграничить понятия «налоговое планирование» и «налоговая оптимизация», обратимся к специальной литературе.

Под оптимизацией понимают:

1. «Определение значений экономических показателей, при которых достигается оптимум, то есть наилучшее состояние системы. Чаще всего оптимуму соответствует достижение наивысшего результата при данных затратах ресурсов или достижение заданного результата при минимальных ресурсных затратах»[19, С. 276].
2. «Процесс нахождения экстремума функции, то есть выбор наилучшего варианта из множества возможных, процесс выработки оптимальных решений» [16, С. 492].

Планирование, согласно справочной литературе, определяется следующим образом:

«Планирование — одна из составных частей управления, заключающаяся в разработке и практическом осуществлении планов,

определяющих будущее состояние экономической системы, путей, способов и средств его достижения»[19, С. 297].

«Планирование (в экономике) — процесс разработки планов развития экономических объектов разного уровня. В широком смысле слова включает также процессы организации осуществления планов, корректировки планов и контроля за их выполнением»[10].

Таким образом, в общем смысле планирование на уровне хозяйствующего субъекта — это неотъемлемая часть управления его финансово-хозяйственной деятельностью, заключающаяся в установлении у объекта желаемого будущего состояния, способов и методов достижения этого состояния, а оптимизация представляет собой выбор наилучшего варианта из множества возможных, в целях достижения определенных пропорций всех аспектов деятельности хозяйствующего субъекта в целом.

С нашей точки зрения, мнение об идентичности терминов налогового планирования, налоговой оптимизации и налоговой минимизации не является корректным.

Множественность позиций по поводу дефиниций налогового планирования и налоговой оптимизации аргументируется еще и тем, что данные понятия имеют две взаимосвязанные стороны: экономическую и правовую и пересекаются с другими институтами управления, в частности с менеджментом, финансовым менеджментом, бухгалтерским, управленческим и налоговым учетом.

Налоговое планирование является частью финансового планирования, основная цель которого заключается в рассмотрении лучшего использования во времени ограниченных финансовых ресурсов. Так как налоги есть не что

иное, как одно из важнейших внешних ограничений собственных финансовых ресурсов, то наука финансового менеджмента должна рассматривать налоговый аспект управления финансами. Однако, обратившись к многочисленным теориям финансового менеджмента, мы увидим, что в основе многих из них лежит понятие идеальных или совершенных рынков капитала, которое предполагает в числе прочих условий отсутствие каких-либо налогов. В фундаментальных трудах известных ученых, исследовавших область финансового менеджмента, таких как Бригхем Ю.[1], Гапенски Л., Ван Хорн Д.К.[17] и других западных ученых, вопросы налогового планирования не рассматриваются, хотя налогам и уделяется определенное внимание. Труды отечественных ученых, исследующих вопросы финансового менеджмента, (Ковалев В.В.[6], Крейнина М.Н.[8], Поляк Г.Б.[24] и др.), как правило, опираются на западные разработки, значительно дополняя и развивая их, обходя тем самым вопросы налогового планирования. Налоговое планирование оказалось искусственно выведено из системы управления финансами и в литературе рассматривается как составная часть финансового менеджмента ограниченным числом авторов²⁰. Однако эффективность деятельности хозяйствующего субъекта (будь то крупная корпорация или малое предприятие) в значительной степени зависит не только от четкой структуры управления финансами, но и от такого

²⁰ Например: Сердюков А.Э., Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л. Налоги и налогообложение: Учебник для вузов. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 704с.; Петрова Г.В. Налоговые отношения: теория и практика правового регулирования //Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ – 2003. – 460 с.

важного сегмента финансово-менеджмента, как налоговое планирование.

В российском законодательстве нет четко закрепленного права налогоплательщика на налоговую оптимизацию, лишь в судебной практике можно встретить попытки правовой регламентации данного понятия.

В Постановлении Конституционного суда РФ от 27.05. 2003 № 9-П подчеркнута допустимость законной оптимизации налоговых платежей - таких действия налогоплательщика, которые, хотя и имеют своим следствием неуплату налога или уменьшение его суммы, заключаются в использовании предоставленных государством прав, связанных с освобождением на законном основании от уплаты налога или с выбором наиболее выгодных форм предпринимательской деятельности и соответственно оптимального вида платежа.

Немаловажное значение имеет Постановление Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды», которым введено такое понятие, как «налоговая выгода», представляющее собой, по существу, ту же налоговую оптимизацию.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод:

1. Налоговую оптимизацию, по нашему мнению, следует рассматривать лишь как одну из функций налогового планирования, другими важными функциями являются: 1) снижение неопределенности относительно будущих событий, связанных с налоговыми отношениями; 2) координация налоговых параметров с другими финансовыми показателями деятельности организаций; 3) создание

информационной базы для управления и оценки эффективности менеджмента. Отказ от оптимизации налогообложения не означает отказа от налогового планирования, последнее продолжает оставаться одним из основных видов общеэкономического планирования (план налогов есть составная часть плана расходов и прибыли, а также плана денежных потоков, плановая величина налоговых обязательств есть составляющая планового бухгалтерского баланса, кроме того, в целях превентивного и текущего контроля своевременности выполнения обязательств перед бюджетом составляется налоговый календарь). Поэтому налоговое планирование рассматривается как более широкое понятие, нежели минимизация налогов либо их оптимизация.

2. Налоговая оптимизация может рассматриваться как одна из целей налогового планирования, при выборе которой будет являться одним из его этапов.

3. Налоговая оптимизация занимает немаловажное место в системе управления хозяйствующим субъектом.

4. Налоговая оптимизация сопряжена с налоговыми рисками, поскольку в российском законодательстве отсутствует четкое разграничение ее со случаями уклонения от налогов.

Таким образом, налоговая оптимизация — это комплекс мер, которые дают возможность налогоплательщику приспособить свою экономическую деятельность к условиям налоговой системы с целью снижения уровня налогообложения в рамках закона и достижения оптимального размера прибыли, денежного потока, структуры финансовых ресурсов.

Образно говоря, налоговая оптимизация — это выбор лучшего среди возможного.

Библиографический список

1. Бриггем Ю. Гапенски Л. Финансовый менеджмент. — СПб.: ИНФРА-М, 1997. — 669 С.
2. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н., Брызгалин В.В. Методы налоговой оптимизации /Под ред. А.В. Брызгалина. М.: Аналитика-Пресс, 2001. — 120 С.
3. Гусева Т.А. Налоговое планирование в предпринимательской деятельности: правовое регулирование: монография / под ред. д-ра юрид. наук, проф. Н.И. Химичевой. — 2-е изд., переаб. И доп. — М.: Волтерс Клувер, 2007. — 432 С.
4. Джаарбеков С. М. Методы и схемы оптимизации налогообложения /С.М. Джаарбеков. — М.: МЦФЭР, 2002 — 288 С.
5. Злобина Л.А. Оптимизация налогообложения экономического субъекта: учеб. пособие /Л.А. Злобина, М.М. Стражкова.- М.: Академический проспект, 2003. — 240 С.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 288 С.
7. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии / Т.А. Козенкова. — М., 2000. — 158 С.
8. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. — М.: ИКЦ «ДИС», 1997. — 224 С.
9. Липатова И.В. Налоговое планирование: принципы, методы, правовые вопросы //Финансы. — 2003. - № 7. — С. 28 - 31.
10. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2003. - 520 С.
11. Мачехин В.А. Налоговый кодекс и налоговое планирование //Законодательство. - 1999. - №10. — С. 35 - 40.
12. Налоги и налогообложение. 6-е изд. /Под ред. Романовского М.В.,

Врублевской О.В. – СПб.: Питер, 2007. – 496 С.

13. Налоги и налогообложение: учеб. пособие для вузов / И.Г. Русакова, В.А. Кашина, А.В. Толкушина и др. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - 495 С.

14. Налоговое планирование /Е. Вылкова, М. Романовский. — СПб.: Питер, 2004. – 634 С.

15. Налоговое право. Учебное пособие /Под ред. С.Г. Пепеляева. М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2000. - 608 С.

16. Новый экономический словарь /Под ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2006. – 1088 С.

17. Основы финансового менеджмента /Под ред. Д.К. Ван Хорн, Д.М.Вахович. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2001. – 1232 С.

18. Павленко Н. Налоговое планирование – что это такое //Экономика и жизнь. – 1996. - № 50. – С. 25 - 30.

19. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 С.

20. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: практическое пособие /Т.Ю. Сергеева. – М.: Экзамен, 2005. – 176 С.

21. Соловьев И.Н. Уклонение от уплаты налогов и оптимизация налогообложения //Налоговый вестник.- 2001. - № 9. – С. 130 - 135.

22. Тихонов Д.Н.Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков /Д.Н. Тихонов, Л.Г.Липник. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.- 253 С.

23. Тупанчески Н.Р. Уклонение от уплаты налогов в сравнительном праве /Под ред. В.С. Комарова. М., ЮНИТИ. 2001. – 248 С.

24. Финансовый менеджмент: Учеб. для вузов /Под ред. акад. Г.Б. Поляка. - 2-е изд., перераб. и доп.. – М.:ЮНИТИ-ДАНА. – 2008. – 527 С.

25. Щиборщ К. Основные направления налогового планирования на российских предприятиях //Аудитор. – 1999. - № 10. – С. 20 - 26.

26. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 576 С.

Bibliographic list

1.Brughem U. Gapenskii L. Financial management. – SPb.: INFRA-M, 1997. – 669 P.

2.Brizgalin A.V., Bernik V.R., Golovkin A.N., Brizgalin V.V. Tax burden methods /Ed. A.V. Brizgalin. M.: Analitika-Press, 2001. – 120 P.

3.Gusev T.A. Tax planning in entrepreneurial business: legal regulation: the monography / under the editorship of the Dr. in law sciences, Prof. N.I. Himichevoj. - 2 - d edition, revised and supplemented - M: Volters Kluver, 2007. - 432 P.

4.Dzhaarbekov S.M. Methods and schemes of optimisation of the taxation/S.M. Dzhaarbekov. - M: MCFER, 2002 – 288 P.

5.Zlobina L.A.optimisation of the taxation of the economic subject: studies. The grant/L.A. Злобина, М.М.Strazhkova. - M: the academic prospectus, 2003. – 240 P.

6.Kovalev V.V. Finansovyy management. The textbook. - M: INFRA M, 2002. – 288 P.

7.Kozenkova T.A.tax planning at the enterprise / T.A.Kozenkova. - M, 2000. – 158 P.

8.Krejnina M. N. A financial condition of the enterprise. Methods of valuation. - M: ИКС «DIS», 1997. - 224 P.

9.Lipatov I.V. Tax planning: principles, methods, legal matters//Finance. - 2003. - № 7. - P.28 - 31.

10.Lopatnikov L.I. Economy-mathematical dictionary: The dictionary of a modern economic science. - 5 edition, revised and supplemented - M: Business, 2003. - 520 P.

11. Machehin V. A. The tax code and tax planning // the Legislation. - 1999. - №10. - P. 35 – 40.
12. Taxes and the taxation. 6 edition / under the editorship of Romanovsky M. B., Vrublevsky Island B - SPb.: Peter, 2007. – 496 P.
13. Taxes and the taxation. The grant for high schools / I.G.Rusakova, Dzhaarbekov V.A.Kashin, A.V.Tolkushina, etc. - M: the Finance, ЮНИТИ, 1998. – 495 P.
14. Tax planning E. Vilkova, M.Romanovsky. - SPb.: Peter, 2004. - 634 P.
15. The Fiscal law. The manual / under the editorship of Pepeljaeva. M: ID FBK the PRESS, 2000. – 608 P.
16. The New economic dictionary / under the editorship of A.N. Azrilijana. - M: institute of new economy, 2006. - 1088 P.
17. Bases of financial management / Under the editorship of D.K.Van Horn, D.M.Vahovich. - M: the Publishing house "Williams", 2001. – 1232 P.
18. Pavlenko N. Tax planning - what is this // Economy and a life. - 1996. - № 50. - C. 25 - 30.
19. Rajzberg B. A, Lozovsky L. Sh., Starodubtsev E.B. Modern economic dictionary. 5 edition, revised and supplemented - M: INFRA M, 2007. – 495 P.
20. Sergeeva T.U. Method and the scheme of optimisation of the taxation: the practical grant/T.U. Sergeeva. - M: Examination, 2005. – 176 P.
21. Soloviev I.N. Tax evasion and taxation optimisation // Tax bulletin. - 2001. - № 9. - P. 130 - 135.
22. Tikhonov D.N. Tax planning and minimisation of taxes risks/D.N. Tikhonov, L.G.Lipnik. - M: Alpina Business Books, 2004. – 253 P.
23. Tupancheski N.R. Tax evasion in a comparative law / under the editorship of V.S.Komarova. M, UNITI. 2001. – 248 P.
24. Financial management: Book for high schools / under the editorship of acad. G.B.Poljaka. - 2 edition, revised and supplemented - M.:UNITI-DANA. - 2008. – 527 P.
25. Shhiborshch K. The main directions of tax planning at the Russian enterprises // the Auditor. - 1999. - № 10. - P. 20 - 26.
26. Jutkina T.F. Tax and the taxation: the Textbook. - 2 edition, revised and supplemented- M: INFRA M, 2003. - 576 P.

А.В.Долгополов

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ

Аннотация

В статье рассматривается региональная система налогообложения как основной фактор поддержания стабильности экономической ситуации в субъектах федерации. Обосновываются пути воздействия налогово-бюджетных политик на региональную экономику, которые должны базироваться не только на реализации фискальных целей, но и на решении задач, способствующих росту производства, развитию инновационных и инвестиционных процессов.

Annotation

In clause the regional system of taxation as a major factor of maintenance of stability of an economic situation in subjects of federation is considered. Ways of influence of tax-budgetary policies on regional economy which should be based not only on realization of the fiscal purposes, but also on decision of problems promoting growth of manufacture, to development of innovative and investment processes prove.

Ключевые слова

Регион, система налогообложения, проблемы, управление, совершенствование.

Keywords

Region, system of taxation, problems, management, perfection.

Регулирование государством экономики регионов может осуществляться на основе прямых и косвенных способов. Первые в свою очередь включают административные методы управления, а вторые – экономические методы регулирования. К экономическим методам воздействия относятся: налоговые, денежно-кредитные, а также финансовые рычаги воздействия на субъекты хозяйствования. Уровень социально-экономического состояния региона зависит от географического положения, наличия природных и трудовых ресурсов, отраслевой структуры производства.

Обеспечить достойный уровень жизни граждан в регионах при недостатке или отсутствии ресурсов можно в большей степени за счет развития производства. Основным фактором обновления экономической ситуации в стране и регионах и поддержания достигнутого экономического роста в России являются налоги и система налогообложения.

Региональная налоговая система – составная часть общегосударственной налоговой модели. Они непосредственно взаимосвязаны, а проблемы и тенденции развития региональных бюджетно-налоговых политик во многом определяются направленностью развития федеральной налоговой системы в целом. Но региональная система налогообложения связана с потребностями конкретного региона и его экономическим потенциалом. Налогообложение выступает инструментом регулирования

экономических отношений, так как влияет на объемы производства, рост валового регионального продукта, на распределение доходов, а также инвестиционное развитие. Именно финансово - экономические рычаги объединяют все факторы экономического развития региона в единую систему воспроизводственного комплекса.

От содержания региональной системы налогообложения зависят масштабы производимых материальных благ, предпринимательская и инвестиционная активность, рост или сокращение занятости, качество жизни населения и возможность развития непроизводственной сферы региона.

Реструктуризация экономики, направленная на изменение нормативно – правовых норм и организационных структур управления, порождает необходимость создания адекватной системы управления сборов государственных налогов в регионах и обеспечения их своевременного поступления в соответствующий бюджет.

Поиск и обоснование путей рационального решения вопроса сбора налогов, а также выявление путей целенаправленного воздействия данного процесса на региональную экономику могут быть достигнуты путем решения следующих конкретных задач:

— исследование содержания процесса сбора налогов в регионе для выявления его составляющих и особенностей управления данным процессом. Основным принципом построения налоговых отношений в регионах должен сводиться к

реализации связи с развитием производства продукции (работ, услуг), с активностью предпринимательской деятельности, то есть опосредованному налоговому воздействию на поведение субъектов хозяйствования;

— изучение состояния и специфики системы управления, обеспечивающей сбор налогов в регионе, с целью оценки адекватности ее организационного устройства функциям управления, требующимся для сбора налогов;

— анализ экономических результатов сбора налогов в регионах для оценки результативности функционирования системы управления данным процессом и разработки мер по ее совершенствованию. Следует отметить, что эффективность налоговой системы региона характеризует динамика налоговой задолженности, а именно большая задолженность свидетельствует о наличии проблем в этой сфере и необходимости ее реформирования. К тому же на формирование финансовой базы региона оказывают влияние процессы, проходящие в экономике страны: снижение темпов производства, низкая рентабельность многих отраслей и производств, за исключением сырьевых отраслей, значительная доля убыточных предприятий, неплатежи предприятий, дебиторская задолженность, что приводит к налоговой задолженности;

— формирование региональной политики управления процессом сбора налогов с целью создания более благоприятных условий для функционирования субъектов хозяйствования и выделения приоритетов целенаправленного воздействия на основные процессы, играющие определяющую роль в сборе налогов;

— координация функций организационных структур управления, обеспечивающих процесс сбора налогов

с целью их интеграции, придания им гибкости и способности адекватно реагировать на изменения экономической среды;

— разработка организационных и экономических механизмов управления процессом сбора налогов с целью повышения результативности данной деятельности;

— организация контроля как инструмента воздействия государства на недобросовестных налогоплательщиков и обеспечения за счет этого более высоких объемов сборов налогов. Несмотря на либерализацию и уменьшение налоговых ставок, уклонение от уплаты налогов есть, и вопрос «теневого» сектора экономики все еще остается открытым.

Имеются следующие пути решения важной народнохозяйственной задачи и целенаправленного воздействия процесса сбора налогов на региональную экономику:

— формирование региональной политики управления процессом сбора налогов, способствующей обеспечению благоприятных условий для функционирования субъектов хозяйствования и выделению приоритетов целенаправленного воздействия на процессы, играющие определяющую роль в сборе налогов;

— координация функций управления организационных структур различных ведомств, обеспечивающих процесс сбора налогов, а также их интеграция, придание им способности адекватно реагировать на изменения экономической среды. Важным стратегическим решением оживления инвестиций следует считать предоставление самостоятельности региональным органам власти и повышение их ответственности в проведении инвестиционно-налоговой политики;

— обоснование и использование современных инструментов, форм

контроля, способных целенаправленно воздействовать на недобросовестных налогоплательщиков и обеспечивать более высокие сборы налогов.

В настоящее время политика сбора налогов и технологии управления построены на идее борьбы с «неплательщиками налогов». Разработанные под такую политику законы, сформированные организационные структуры управления, подготовленные кадры и созданная налоговая система позволяют налоговым органам практически в любой ситуации обнаруживать уклонение от уплаты налогов и насчитывать любые суммы пеней и штрафов. При этом законодательство ориентировано преимущественно на обоснование этих штрафов, а не на четкие и паритетные «правила игры» с региональными субъектами хозяйствования.

До настоящего времени не достигнуто должное взаимодействие субъектов хозяйствования и государства в процессе сбора налогов и последующего их использования для решения социальных проблем населения, и налоговая система не рассматривается как своего рода «общественный договор».

Социологические исследования показывают, что российские граждане, налогоплательщики, воспринимают налоги как ничем не обоснованные поборы со стороны государственных институтов власти, налоговые органы — как противников, а государство в целом — как обузу. В связи с этим и рядом других причин в России значительная часть населения воспринимает уход от налогов как абсолютно нормальное и оправдываемое явление, хотя, по сути, это противоречит этическим нормам и исконным традициям народа. Проблему уклонения от уплаты налогов нельзя решить только мерами налогового администрирования, увеличения числа

налоговых проверок и карательных мер. Необходимо предоставить налогоплательщикам конкретную информацию: куда и кем расходуются бюджетные средства, какие результаты при этом получены.

Решение проблемы уклонения от налогообложения возможно за счет проведения безналичных расчетов, которые способствуют прозрачности сделок и пресечению схем уклонения от уплаты налогов. Обязательность ведения безналичных расчетов может служить расширению налоговой базы, которая, в свою очередь, будет предпосылкой снижения налоговых ставок и налогового бремени.

Политика общественного договора подразумевает согласие обеих сторон, то есть налогоплательщики должны быть убеждены в правильности сбора налогов и согласны платить налоги, а не вынуждены, как это обстоит сейчас. Законодательные нормы сначала должны рассматриваться с точки зрения честного плательщика налогов, и если возникают ситуации, в которых та или иная норма затрудняет нормальную хозяйственную деятельность плательщика, она должна отвергаться независимо от того, насколько эта норма затрудняет уход от налогообложения.

В настоящее время отношения между обществом и государственными органами управления, обеспечивающими сбор налогов, являются фискальными, а должны быть партнерскими.

Необходима такая политика управления процессом сбора налогов, которая обеспечивала бы достижение определенных приоритетов общества в вопросах установления налогового предела для субъектов хозяйствования. Такой налоговый предел может быть установлен расчетным путем в процентах от валового внутреннего продукта и ориентирован на стимулирование развития реального

сектора экономики, на экономию государственных расходов и на приоритетное решение наиболее важных социальных проблем населения. В этой связи необходима оценка налогового потенциала территории, поскольку именно от размеров финансовых резервов территории зависит реализация государственных функций соответствующего уровня власти.

Сбор налогов является инструментом, с помощью которого возможно оказывать целенаправленное воздействие на те или иные составляющие экономического развития регионов. Достаточно серьезным является вопрос налогового администрирования, решением которого можно назвать создание единых систем автоматизации налоговых проверок, выработку общей политики в организации информационного взаимодействия со всеми ведомствами, четкое закрепление функций между подразделениями и внедрение типовых организационных структур налоговых служб.

Все составляющие процесса сбора налогов тесно связаны между собой, поскольку они взаимодействуют с одними и теми же субъектами отношений — налогоплательщиками и государством в лице налогового органа. Кроме того, действия всех организационных структур управления, проявляющиеся в той или иной мере в каждом из названных процессов, подчинены решению одной общей задачи: сбору налогов.

Управление процессом сбора налогов — это целенаправленное приложение знаний, опыта, методов и средств для достижения поставленных целей. Для реализации этих требований необходимо найти оптимальное сочетание между целями, сроками, затратами, качеством управленческой деятельности и другими

характеристиками. Процесс сбора налогов должен подчиняться четкой логике, которая связывает между собой различные области знаний и элементы целенаправленного воздействия на объект. В качестве объекта управления может выступать в целом процесс сбора налогов как инструмент управления экономикой региона.

В зависимости от целей управления в качестве объекта могут выступать и его составляющие, а значит, у процесса управления может быть как одна, так и несколько целей. При этом следует иметь в виду, что конкретная цель управления процессом сбора налогов особо актуальна тогда, когда она становится объектом рассмотрения проблем расхождения желаемого и действительного результата сбора налогов. Однако действительное определение цели зависит не только от желания — субъективной стороны, но и от реальных объективных возможностей субъектов хозяйствования, налогоплательщиков — физических лиц, государства.

Для управления процессом сбора налогов необходимы соответствующие законы, методы или рычаги, инновационные технологии, организационные структуры с функциями, адекватными реальным процессам сбора налогов, а также высококвалифицированный персонал, наделенный соответствующими полномочиями.

Сбор налогов проходит различные стадии в соответствии с реализацией его составляющих, необходимость управления которыми предполагает использование различных действий в виде процессов управления. Процессы управления сбором налогов обычно выполняются специалистами, от квалификации, профессионализма и этического уровня которых во многом зависят ожидаемые результаты.

Социально-экономические условия в России привели к необходимости ориентации налогово-бюджетной политики не только на фискальные цели, но и на решение задач, обеспечивающих стабильный экономический рост, базирующийся прежде всего на росте производства, инновационный процесс и социальную ориентацию экономики путем постепенного снижения налогового бремени в реальном секторе экономики, создание стимулов инвестиционной активности, благоприятствование предпринимательской деятельности, социально-справедливое налогообложение доходов граждан. Финансовые, в том числе налоговые, отношения в регионах должны быть органически увязаны с производственно-инвестиционным потенциалом территорий, что формирует созидательный импульс для регионального социально-экономического развития.

Библиографический список

1. Ваксова Е.Е. Бюджетные инструменты реализации государственной региональной политики // *Финансы*. – 2007 - №4. – С.22-23.
2. Ватолин В.В. Региональная экономика и инвестиции // *Инновации и инвестиции*. – 2008 - №18. – С.62-67.
3. Едронova В.Н. Проблемы и тенденции развития региональной налоговой политики // *Финансы и кредит*. – 2005 - №12. – С.2-7.

4. Журавлева Т.А. Региональная политика налогообложения: ее задачи и проблемы // *Финансы и кредит*. – 2005 - №15. – С.17-21.

5. Курьянова Т.В. Становление российского региона как самостоятельного экономического субъекта // *Региональная экономика: теория и практика*. – 2007 - №12. – С.27-29.

6. Сидорова Н. Налоговое регулирование на уровне субъектов РФ: приоритеты, технология, методы // *Проблемы теории и практики управления*. – 2002 – и№6. – С.58-63.

Bibliographic list

1. Edronova V.N., Problem and tendencies of development regional tax policy // *Finance and credit* - 2005-№12. - p. 2-7.
2. Kuryanova T.V., Becoming of the Russian region as independent economic subject // *Regional economy: the theory and practice*.-2007-№12. - p. 27-29.
3. Sidorov N., Tax regulation at a level of subjects of the Russian Federation: priorities, technology, methods // *Problems of theory and practice of management*. - 2002. - №6.-p.58-63.
4. Vaksova E.E., Budgetary tools of realization of the state regional policy // *Finance* -2007 - № 4. - p. 22-23.
5. Vatin V.V., Regional economy and investments // *Innovations and investments* - 2008-№18. - p. 62-67.
6. Zhuravlyov T.A., Regional of the politician of the taxation: its problems and a problem // *Finance and credit*. - 2005-№15.-p.17-21.

А.К.Исаев

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ НАЛОГОВОГО АУДИТА

Аннотация

Данная статья освещает организационно-правовые основы деятельности подразделений налогового аудита в системе налоговых органов Российской Федерации, основные задачи и функции, а также принципы построения работы отделов налогового аудита. Также в статье проводится анализ содержания нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность подразделений налогового аудита, с учетом судебной

практики рассмотрения налоговых споров, а также объективных реалий сегодняшнего дня.

Annotation

The given article shines organizational-legal bases of activity of divisions of tax audit in system of taxing authority of the Russian Federation, the primary goals and functions, and also principles of construction of work of departments of tax audit. Also in the article the analysis of the contents of the is standard-legal base regulating activity of divisions of tax audit, with allowance for judiciary practice of consideration of tax disputes, and also objective realities of today is carried out.

Ключевые слова

Налоговый аудит, налоговые споры, досудебное урегулирование, письменные возражения, жалобы налогоплательщиков.

Keywords

Tax audit, tax disputes, pre-judicial settlement, written objections, complaints of tax bearers.

В соответствии с письмом ФНС России от 28.02.2006 № САЭ-6-08/207@ (далее - письмо ФНС России от 28.02.2006 № САЭ-6-08/207@) «О подразделениях налогового аудита» с 2006 г. в управлениях и инспекциях ФНС России появились новые подразделения – отделы налогового аудита, на которые возложено досудебное урегулирование споров, возникающих между налогоплательщиками и налоговыми органами.

Решение о создании независимых подразделений налогового аудита непосредственно в структуре налоговых органов стало реакцией Минфина России на заявление Президента РФ о «налоговом терроризме». Новые отделы призваны обеспечить защиту конституционных прав физических и юридических лиц во внесудебном порядке, повысить эффективность работы налоговых органов с заявлениями, жалобами физических и юридических лиц и при рассмотрении письменных объяснений или возражений налогоплательщика по актам налоговых органов.

Подразделения налогового аудита осуществляют свою деятельность на основании «Регламента организации работы при рассмотрении письменных возражений (объяснений) налогоплательщика по акту налоговой проверки», утвержденного приказом ФНС России от 24.03.2006 № САЭ-4-08/45дсп (далее – Регламент ФНС России от 21.03.2006 № САЭ-4-08/45дсп), который устанавливает порядок взаимодействия структурных подразделений налоговых органов при рассмотрении письменных возражений по акту налоговой проверки, представленных налогоплательщиком в соответствии с пунктом 6 статьи 100 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - Налоговый кодекс).

Согласно Концепции развития налогового аудита в системе налоговых органов, утвержденной распоряжением руководителя ФНС России от 01.09.2006 № 130@ (далее – Концепция), не имеет значения, какие формы налогового контроля проведены, важен сам факт наличия производства по делу о налоговом правонарушении и наличие несогласия лица, привлекаемого к налоговой ответ-

ственности. По действующему законодательству такими лицами могут быть как налогоплательщики, так и лица, не являющиеся налогоплательщиками, плательщиками сбора или налоговыми агентами.

Согласно п.2 Регламента ФНС России от 21.03.2006 № САЭ-4-08/45 дсп обязанности, возложенные на подразделение налогового аудита, не могут быть возложены на подразделение, на которое возложены обязанности по проведению налоговых проверок.

Вышеуказанными документами установлено, что в инспекциях ФНС России по районам, районам в городах, городам без районного деления, инспекциях ФНС России межрайонного уровня осуществляются следующие функции:

- рассмотрение возражений (разногласий) налогоплательщиков (налоговых агентов, плательщиков сборов) по актам налогового контроля, заявлений и жалоб на действия (бездействие) должностных лиц налогового органа, за исключением руководителя инспекции и его заместителей, по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, либо иных актов законодательства Российской Федерации, по итогам которого подготавливаются экспертные заключения, а также заключения по жалобам в соответствии с запросами вышестоящего налогового органа;

- обобщение практики урегулирования налоговых споров, рассмотренных в инспекции в досудебном порядке на основе анализа причин их возникновения в целях совершенствования правоприменительной практики;

- изучение актов налогового контроля, возражения налогоплательщика по которым в инспекцию не поступили, в целях

прогнозирования возникновения спорной ситуации на иных стадиях досудебного и судебного урегулирования;

- осуществление сбора, систематизации, обработки и анализа информации, имеющей непосредственное отношение к деятельности инспекции и образующейся на стадиях составления акта по результатам проведенных мероприятий налогового контроля и рассмотрения возражений налогоплательщиков по актам налогового контроля, также вынесения решения по результатам рассмотрения материалов проверки;

- участие в работе по устранению нестыковок различных ведомственных разъяснений;

- взаимодействие с иными подразделениями налогового органа или/и правоохранительными органами для принятия мер реагирования в целях пресечения должностных нарушений, выявленных по результатам рассмотрения налоговых споров в досудебном порядке в инспекции;

- мониторинг судебной практики в целях учета позиции судебных органов при осуществлении в последующем процедур досудебного урегулирования налоговых споров в инспекции;

- участие в обучении работников налоговых органов, проведение совещаний, семинаров, оказание практической помощи подразделениям контрольного блока.

Работа, проводимая отделами налогового аудита, дает значительные результаты в борьбе за справедливое разрешение налоговых споров, в то же время практика показала, что несовершенство правового урегулирования, наличие пробелов и коллизий в нормативной базе ставят немало препонов в правом деле. Рассмотрим деятельность отделов налогового аудита по досудебному урегулированию

налоговых споров с точки зрения существующей нормативно-правовой базы и практики, складывающейся в процессе контрольной деятельности налоговых органов.

В соответствии с Налоговым кодексом по результатам проведения выездной или камеральной налоговой проверки должностным лицом налогового органа составляется акт налоговой проверки. Лицо, в отношении которого проводилась налоговая проверка, в случае несогласия с фактами, изложенными в акте, а также с выводами и предложениями проверяющих, в течение 15 рабочих дней со дня получения акта налоговой проверки в соответствии с п.6 ст.100 Налогового кодекса вправе представить в соответствующий налоговый орган письменные возражения по акту проверки в целом или по его отдельным положениям.

Одновременно с актом налоговой проверки в соответствии с п.2 ст.101 Налогового кодекса налогоплательщику вручается уведомление о месте и времени рассмотрения материалов налоговой проверки.

На основании п.2 Регламента, утвержденного приказом ФНС России от 21.03.2006 № САЭ-4-08/45дсп, письменные возражения по акту налоговой проверки, а также документы и материалы, представленные налогоплательщиком не позднее рабочего дня, следующего за днем их поступления в налоговый орган, передаются в подразделение налогового аудита. Подразделение налогового аудита, в свою очередь, не позднее рабочего дня, следующего за днем получения им возражений налогоплательщика, направляет копию возражений налогоплательщика в подразделение, на которое возложены функции по проведению выездных или камеральных налоговых проверок, и запрашивает материалы проверки.

Контрольным подразделением материалы проверки передаются в подразделение налогового аудита не позднее рабочего дня, следующего за днем поступления запроса об их представлении.

Возражения налогоплательщика и материалы проверки в назначенный день рассматриваются руководителем (заместителем руководителя) налогового органа в присутствии налогоплательщика или его представителя (в случае, если налогоплательщик (его представитель) не явился, - в его отсутствие) с обязательным участием представителей подразделения налогового аудита и подразделения выездных или камеральных проверок. По решению руководителя (заместителя руководителя) налогового органа в рассмотрении возражений налогоплательщика и материалов проверки могут участвовать представители иных подразделений налогового органа.

О рассмотрении возражений налогоплательщика и материалов проверки составляется протокол, в котором указывается дата и место его составления, лица, участвовавшие в рассмотрении возражений налогоплательщика и материалов проверки (в случае, если налогоплательщик (его представитель) не явился, об этом делается соответствующая запись в протоколе), доводы, приведенные налогоплательщиком в свою защиту. В случае представления налогоплательщиком дополнительных документов (их заверенных копий) об этом также делается соответствующая запись в протоколе. Протокол обязательно вручается налогоплательщику.

При рассмотрении возражений по акту проверки возможна аудиозапись выступления налогоплательщика, о чем делается запись в протоколе. В случае необходимости (например, представления дополнительных документов)

возможно делать перерыв в рассмотрении возражений с обязательным указанием об этом в протоколе.

Протокол подписывается всеми лицами, участвовавшими в рассмотрении возражений налогоплательщика и материалов проверки.

В случае неявки налогоплательщика вся процедура рассмотрения возражений сохраняется полностью.

В соответствии с Регламентом, утвержденным приказом ФНС России от 21.03.2006 № САЭ-4-08/45дсп, в протоколе не отражаются какие-либо выводы относительно доводов, приведенных налогоплательщиком, и представленных им дополнительных документов, а также выводы о результатах рассмотрения материалов проверки и возражений налогоплательщика.

Однако судебная практика показала, что отсутствие выводов о правомерности или неправомерности доводов налогоплательщика, указания на принятие заявленных возражений или их отклонение могут служить основанием для последующего признания решения налогового органа, вынесенного по результатам рассмотрения материалов проверки и возражений, неправомерным. Суды мотивируют свою позицию тем, что в указанном случае фактически возражения налогоплательщика не рассмотрены, поскольку по результатам рассмотрения в протоколе не зафиксировано, какое решение будет принято в отношении налогоплательщика.

Согласно п. 5 Регламента, утвержденного приказом ФНС России от 21.03.2006 № САЭ-4-08/45дсп, не позднее двух рабочих дней после рассмотрения возражений налогоплательщика руководителем (заместителем руководителя) налогового органа подразделения налогового аудита дает

мотивированное письменное экспертное заключение об обоснованности (необоснованности) доводов налогоплательщика по каждому пункту возражений налогоплательщика. Заключение может содержать рекомендации:

- по изменению и дополнению обоснованности и полноты отражения налоговых правонарушений, выявленных в ходе налоговой проверки;

- по отражению, уточнению и дополнению выводов проверяющих при их изложении в решении, принимаемом в соответствии со ст.101 Налогового кодекса;

- о проведении дополнительных мероприятий налогового контроля и другие замечания и предложения.

Заключение подписывается должностным лицом, непосредственно осуществившим подготовку экспертного заключения, и согласовывается с должностным лицом, возглавляющим подразделение налогового аудита.

Согласно Концепции, заключение предназначено для внутреннего использования и является документом, призванным обеспечить руководителя (заместителя руководителя) налогового органа, рассматривающего материалы проверки, независимым мнением для вынесения законного и обоснованного решения.

Экспертное заключение готовит отдел налогового аудита самостоятельно. Мотивированное экспертное заключение должно содержать вводную, описательную, мотивировочную и заключительную части. В случае если в акте проверки отражены несколько эпизодов проверки, по которым необходимо изучить большое количество материалов проверки, возможно разделение эпизодов между несколькими сотрудниками отдела. При этом мотивированное экспертное заключение готовится одно, но подписывается оно всеми

исполнителями и согласовывается с начальником отдела. Если в инспекции создана группа налогового аудита в составе юридического отдела, то налоговый аудитор самостоятельно несет ответственность за свое заключение и не визирует его начальником отдела. На заключении проставляется пометка «Для служебного пользования».

Не позднее рабочего дня, следующего за днем подписания и согласования, заключение и материалы проверки передаются руководителю (заместителю руководителя) налогового органа для принятия решения, предусмотренного ст.101 Налогового кодекса. Поскольку проект решения по результатам налоговой проверки готовится инспектором, ее проводившим, то фактически экспертное заключение поступает к нему.

В настоящее время с учетом сложившейся судебной практики встает проблема целесообразности подготовки экспертного заключения отделом налогового аудита. В соответствии с решениями судов в протоколе рассмотрения возражений и материалов проверки в обязательном порядке должны быть указаны доводы налогоплательщика по спорным вопросам, доводы налогового органа, а также результат рассмотрения возражений, то есть оценка доводов обеих сторон и вывод о целесообразности принятия того или иного решения по результатам рассмотрения. Экспертное заключение по содержанию практически полностью повторяет сведения и информацию, указанные в протоколе. К тому же судебная практика сложилась таким образом, что решение по результатам налоговой проверки должно быть вынесено непосредственно в день рассмотрения возражений или материалов проверки. В таком случае

экспертное заключение, необходимое для учета независимой оценки доводов спорящих сторон, руководитель (заместитель руководителя) получает уже после вынесения решения по результатам проверки. Налицо коллизия существующей нормативной базы, регламентирующей действия сотрудников налоговых органов, и судебной практики, которой необходимо придерживаться во избежание последующей отмены решений налогового органа в случае судебного обжалования.

Кроме того, на практике возникают вопросы несогласия с содержанием экспертного заключения начальника (заместителя начальника) налогового органа, осуществляющего координацию работы отдела, проводившего мероприятия налогового контроля. В таких случаях необходимо учитывать, что отдел налогового аудита самостоятельно готовит экспертное заключение и передает его начальнику (заместителю начальника) налогового органа для вынесения решения, который в соответствии с п.6 Регламента, утвержденного приказом ФНС России от 21.03.2006 № САЭ-4-08/45дсп, должен сам решать - принимать во внимание позицию отдела налогового аудита при вынесении решения или нет, так как он несет персональную ответственность за вынесение решения по результатам рассмотрения материалов проверки как с учетом, так и без учета позиции подразделения налогового аудита.

Не позднее одного дня со дня вручения решения (направления по почте заказным письмом) лицу, в отношении которого осуществлены мероприятия налогового контроля, копия решения передается в подразделение налогового аудита.

Налоговым кодексом, помимо права на участие в рассмотрении материалов проверки, также

предусмотрено право налогоплательщика на обжалование актов налоговых органов и действий или бездействия их должностных лиц, а именно: досудебное и судебное обжалование. Причем с 1 января 2009 года налогоплательщик имеет право обратиться в суд за защитой своих прав только после обращения в вышестоящий налоговый орган и получения его решения по данному вопросу.

Жалоба в вышестоящий налоговый орган (вышестоящему должностному лицу) в соответствии с п.2 ст.136 Налогового кодекса подается в течение трех месяцев со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своих прав. Жалоба на решение налогового органа, вступившее в силу, может быть подана в течение одного года с момента вынесения решения. К жалобе могут быть приложены обосновывающие документы. Если жалоба подана до вступления в силу решения налогового органа, то она является апелляционной и приостанавливает вступление решения в силу до вынесения решения по ней вышестоящим налоговым органом.

На основании п.9.2 Регламента рассмотрения заявлений и жалоб физических и юридических лиц на действия или бездействие, а также на акты ненормативного характера налоговых органов во внесудебном порядке, утвержденного приказом ФНС России от 24.03.2006 № САЭ-4-08/44дсп, жалоба (заявление) подлежит направлению в нижестоящий налоговый орган на заключение. К запросу о предоставлении заключения прилагается копия жалобы, а также копии документов, содержащих сведения об обстоятельствах, имеющих значение для подготовки заключения.

Заключение по жалобе (заявлению), подписанное руководи-

телем инспекции, предоставляется не позднее пяти рабочих дней со дня получения запроса нижестоящим налоговым органом. Вышестоящий налоговый орган (вышестоящее должностное лицо) вправе установить более короткий срок для предоставления заключения.

Заключение по жалобе (заявлению) должно содержать обоснованную позицию налогового органа по каждому доводу заявителя со ссылкой на имеющиеся у налогового органа документы, которые должны быть приложены к заключению.

Если жалоба не подлежит рассмотрению, вывод об оставлении жалобы (заявления) без рассмотрения делается только вышестоящим налоговым органом или вышестоящим должностным лицом.

Заключение по жалобе (заявлению) налогоплательщика, подготовленное отделом налогового аудита, в адрес налогоплательщика, подавшего жалобу в вышестоящий налоговый орган, не направляется.

Работа по рассмотрению жалоб налогоплательщиков отделами налогового аудита призвана обеспечить справедливое разрешение налогового спора. Судебные разбирательства дел о совершении налоговых правонарушений ведут к значительным издержкам как налогоплательщиков, так и налоговых органов, не только материальных, но и трудовых ресурсов, а также значительному оттягиванию сроков вынесения решений по результатам рассмотрения споров. Несомненно, деятельность подразделений налогового аудита, направленная на рассмотрение жалоб налогоплательщиков, является одним из приоритетных направлений их работы.

С учетом вступивших в силу с 01.01.2009 года поправок в Налоговый кодекс о невозможности обращения налогоплательщика в суд без

предварительного обжалования решения налогового органа в вышестоящий налоговый орган, неконструктивными представляются направления реорганизации налоговых органов, проводимой в настоящее время и приведшей к ликвидации отделов налогового аудита на уровне управлений ФНС России с передачей функций этих отделов юридическим отделам. Ведь объем работы возрос в разы, и успешность работы по данному направлению напрямую зависит и от наличия необходимых трудовых ресурсов для ее выполнения.

Проведенный анализ содержания нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность подразделений налогового аудита, показывает необходимость дальнейшего совершенствования нормативного регулирования с учетом судебной практики рассмотрения налоговых споров, а также объективных реалий сегодняшнего дня.

Библиографический список

1. Письмо ФНС России от 28.02.2006 № САЭ-6-08/207@ «О подразделениях налогового аудита» // СПС Консультант Плюс.
2. Приказ ФНС России от 21.03.2006 № САЭ-4-08/45дсп об утверждении Регламента организации работы при рассмотрении письменных возражений (объяснений) налогоплательщика по акту налоговой проверки.
3. Приказ ФНС России от 24.03.2006 № САЭ-4-08/44дсп об утверждении Регламента рассмотрения заявлений и жалоб физических и юридических лиц на действия или бездействие, а также акты ненормативного характера налоговых органов во внесудебном порядке.
4. Распоряжение ФНС России от 01.09.2006 № 130@ об утверждении Концепции развития налогового аудита в системе налоговых органов

Российской Федерации // СПС Консультант Плюс.

5. Андреева Е. Отделы налогового аудита: между двух огней // Спутник Главбуха. 2007 № 8.
6. Гурьева Т.М. Сущность налогового аудита // Налоги (журнал). 2007 № 4.
7. Зубарева И. как пожаловаться в отдел налогового аудита // Учет. Налоги. Право. 2009 № 16. 21-27 апреля.
8. Ручкина Г.Ф., Курков П.А. Некоторые правовые проблемы реализации полномочий подразделений налогового аудита // Налоги (журнал). 2009 № 1.

Bibliographic list

1. The letter of Federal tax service of Russia from 28.02.2006 № САЭ-6-08/207 «About divisions of tax audit»//Union of Right Forces the Adviser Plus.
2. The order of Federal tax service of Russia from 21.03.2006 № САЭ-4-08/45дсп about the assertion of Regulations of the organisation of work by consideration of written objections (explanations) of the tax bearer under the certificate of tax check.
3. The order of Federal tax service of Russia from 24.03.2006 № САЭ-4-08/44дсп about the assertion of Regulations of consideration of applications and complaints of natural and legal persons to actions or inactivity, and also certificates of not standard character of taxing authority extrajudicially.
4. The order of Federal tax service of Russia from 01.09.2006 № 130 about the assertion of the Concept of development of tax audit in system of taxing authority of the Russian Federation//Union of Right Forces the Adviser Plus.
5. Андреева Е. Otdely of tax audit: between two fires//the Companion of the Chief accountant. 2007 № 8.
6. Gurjev T.M. essence of tax audit//Taxes (journal). 2007 № 4.
7. Zubarev И how to complain in department of tax audit//the Account. Taxes. The right. 2009 № 16. On April,

21-27st.

8. Ruchkina G. F, P.A.Nekotorye's Cocks
legal problems of realisation of authorities

of divisions of tax audit//Taxes (journal).
2009 № 1.

РАЗДЕЛ 5. СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

А.А. Трезубова

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА УСЛУГИ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация

Мировой финансовый кризис стал причиной сокращения сборов по коллективному добровольному медицинскому страхованию. Для сохранения своих позиций на рынке ДМС страховщикам необходимо привлекать к страхованию большее число индивидов. В статье приведены основные результаты статистического моделирования потребительского поведения населения на рынке услуг добровольного медицинского страхования. Были оценены модели анализа панельных данных по РМЭЗ за 2001-2005 годы.

Annotation

The world financial crisis is one of the case decline insurance profit in collective voluntary health insurance. Nowadays the insurance companies have great shortage of clients in this field. The paper basic result is statistical modeling demand of voluntary health insurance. The panel models were estimated by RLMS-data for 2001-2005 years.

Ключевые слова

Страхование, добровольное медицинское страхование (ДМС), панельные данные, логит-модель, модели со случайными эффектами.

Key Words

Insurance, voluntary health insurance, panel data, logit model, random effects models.

За последние несколько лет можно было отметить рост рынка добровольного медицинского страхования (ДМС). Увеличение сборов по этому виду страхования было обусловлено в основном за счет привлечения к страхованию большего числа корпоративных клиентов. Мировой финансовый кризис повлек за собой массовые сокращения сотрудников во многих компаниях, что в свою очередь стало причиной снижения сборов по ДМС.

В такой ситуации страховщики могут попытаться сохранить свои позиции на рынке ДМС за счет привлечения к этому виду страхования большего числа индивидуальных

клиентов. С этой целью была проведена сегментация рынка добровольного медицинского страхования, заключающаяся в выделении основных характеристик потребителей услуг ДМС на основе оценивания моделей анализа панельных данных. Это позволит страховщикам переориентировать свои программы ДМС в соответствии в выделенными характеристиками, провести корректировку тарифов ДМС.

Для целей исследования были использованы данные Российского мониторинга экономики и здоровья населения (РМЭЗ) за 2001-2005 годы. Рабочая база содержит наблюдения по индивидам в возрасте от 16 до 74 лет. Число наблюдений за период

наблюдения с 2001 по 2005 год составило 13570, что представляет собой произведение числа индивидов, попавших в выборку (2714 индивидов), на число периодов наблюдения (5 лет).

dms	-	Наличие полиса добровольного медицинского страхования у респондента
male	-	Пол респондента (мужской)
age	-	Возраст респондента
income	-	Доход за последний месяц (любые денежные поступления за последние 30 дней, включая зарплату, пенсии, премии, прибыли, пособия, материальную помощь, случайные заработки и другие денежные поступления в рублях)
loginc	-	Логарифм натуральный дохода респондента за месяц
work	-	Наличие работы у респондента
oms	-	Наличие полиса обязательного медицинского страхования у респондента
health_pr	-	Проблемы со здоровьем за последний месяц
hospital	-	Госпитализация за последние три месяца
oblcen	-	Проживание в областном центре
city	-	Проживание в городе
selo	-	Проживание в селе
marr	-	Брачный статус респондента (состоит в зарегистрированном браке)
year	-	Год обследования
tX	-	Фиктивные переменные, принимающие значение, равное 1 для года X и 0 для остальных периодов, где X=2001, ..., 2005

Для дальнейшего анализа были выбраны основные переменные, которые могут оказывать влияние на приобретение индивидом полиса ДМС, их обозначения приведены ниже:

В процентном соотношении в изучаемой совокупности 61,9% женщин, соответственно мужчин – 38,1%. При этом доля работающих составила 69,54%, среди них работающих мужчин 74,7%, против 66,37% работающих женщин. Доля, имеющих полис ДМС, очень невелика и составила 3,45%. При этом доля лиц в возрасте 25-30 лет, имеющих такой полис, равна 4,89%. Средний возраст индивида составил 45 лет.

Для исследования влияния на вероятность наличия полиса ДМС прочих факторов первоначально была оценена сквозная регрессия по всем годам и всем индивидам, не учитывающая панельной структуры данных. Поскольку в качестве зависимой выступила бинарная переменная, была оценена логит-модель (таблица 1).

Таблица 1. Результаты оценивания сквозной логит-модели с зависимой переменной «наличие полиса ДМС»

Независимые переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка
Male	0.3655	0.09809
Work	1.8023	0.2076
Oms	0.3366	0.2543

Продолжение таблицы 1

Health_pr	0.1456	0.1018
Hospital	0.4695	0.2099
Age	-0.0043	0.0042
Oblcen	0.9068	0.2997
City	1.0430	0.3020
Selo	0.1208	0.3263
Marr	0.2227	0.1093
Const	-6.1657	0.4770
Количество наблюдений	13570	
pseudo R ²	0.0632	
Log likelihood	-1907.0748	

Величина статистики отношения правдоподобия (LR) позволяет утверждать, что построенная модель значима. Для оценки качества модели используется pseudo R² – аналог R² для линейной регрессии.

На уровне 5 % значимыми являются следующие переменные: пол респондента, госпитализация, наличие работы, брачный статус. Согласно полученным результатам вероятность наличия полиса ДМС для мужчин повышается, так как она повышается и в случае, если индивид работает. Это вполне объяснимо, так как работающие лица с большей вероятностью могут позволить себе дорогостоящий полис ДМС, кроме того, на сегодняшний день добровольное медицинское страхование в основном распространено среди работодателей, включающих его в социальный пакет для сотрудников, то есть, если индивид работает, то он с большей вероятностью будет иметь полис ДМС. Вероятность наличия полиса ДМС для лиц, состоящих в официально зарегистрированном браке, будет выше.

Недавняя госпитализация повышает вероятность приобретения полиса. Наличие проблем со здоровьем оказалось незначимо. Было отмечено, что проживание индивида в областном центре и городе повышает вероятность наличия полиса ДМС по сравнению с

этой вероятностью для жителей поселка городского типа и сел.

Для выявления различий для мужчин и женщин в вероятности приобретения ДМС была проведена оценка двух моделей в разрезе пола с одинаковыми объясняющими переменными.

И для мужчин, и для женщин с увеличением возраста вероятность наличия полиса ДМС снижается. Кроме того, в модели для женщин проживание в городе и областном центре статистически значимо повышает исследуемую вероятность.

Логарифм натуральный дохода ведет к повышению вероятности наличия полиса ДМС и у мужчин, и у женщин. Следует отметить, что значимость брачного статуса для мужчин и женщин различна. Вероятность наличия полиса ДМС повышается для женщин, состоящих в зарегистрированном браке на уровне значимости 5%, тогда как для мужчин эта переменная является незначимой. Можно предположить, что в случае, если женщина состоит в браке, общий доход семьи возрастает и делает покупку полиса ДМС более доступной.

Сквозная регрессия является упрощенной и, как было отмечено ранее, не учитывает особенностей, связанных с панельной структурой данных. Для анализа панельных данных применяются два основных типа

моделей: модели с фиксированными эффектами и модели со случайными эффектами [1].

Модель с фиксированными эффектами является подходящей спецификацией в том случае, если рассматривается уникальный набор данных (стран, регионов), то есть все выводы ограничены поведением только представителей этого набора данных. В этом случае предполагается, что у каждого индивида есть какие-либо индивидуальные факторы, влияющие на вероятность наличия у него полиса ДМС. Эти индивидуальные факторы учитываются в модели в виде константы, позволяющей определить, какой эффект оказывают эти индивидуальные различия на зависимую переменную. При этом результаты оценивания такой модели могут быть распространены только на объекты, попавшие в выборку.

Модель со случайными эффектами применима в том случае, если рассматривается выборка из большой генеральной совокупности элементов, например, в случае исследований панелей домашних хозяйств, индивидов или мелких фирм. В таком случае индивидуальные эффекты можно считать случайными отклонениями, ими можно пренебречь. Применение модели анализа панельных данных со случайными эффектами обосновано, если результаты оценивания модели необходимо распространить на все объекты генеральной совокупности, а не только на наблюдения, попавшие в выборку.

В проведенном исследовании были использованы данные Российского мониторинга экономики и здоровья населения, содержащие информацию лишь о некоторой части домохозяйств и индивидов России. На основании полученных результатов

можно определить наиболее существенные характеристики потенциальных потребителей услуг ДМС, распространив выводы на все население. Индивидуальными эффектами при этом можно пренебречь. С этой точки зрения наиболее целесообразной является использование модели со случайными эффектами.

Первоначальная спецификация содержит те переменные, которые должны оказывать наибольшее влияние на вероятность приобретения полиса ДМС. Это – пол индивида, занятость, наличие проблем со здоровьем, возраст, место проживания, брачный статус, логарифм дохода, а также фиктивные переменные года (таблица 2).

Большинство переменных значимы на уровне значимости 5-10%. При этом переменные «работа индивида» и «логарифм дохода» значимы даже на 0,1%-м уровне. Поскольку связь между этими переменными очень заметна, их одновременное введение в модель не целесообразно, но поскольку они оказывают столь заметное влияние на вероятность наличия полиса ДМС, нельзя просто исключить одну из них. Поэтому можно построить две модели, в одной оставив переменную «работа», а в другой – «логарифм дохода».

Таким образом, можно не просто учесть влияние этих переменных на зависимую переменную, но и определить, что в большей степени оказывает влияние на приобретение полиса: наличие работы или доход индивида (не всегда являющийся результатом только трудовой деятельности). Результаты оценивания моделей с совместным включением этих двух переменных, а также отдельно с включенной переменной «логарифм дохода» и «работа» представлены в таблице 2.

Таблица 2. Результаты оценивания логит-моделей со случайными эффектами с зависимой переменной «наличие полиса ДМС»

Независимые переменные	Спецификация, содержащая переменные «логарифм дохода» и «работа»		Спецификация, содержащая переменную «логарифм дохода»		Спецификация, содержащая переменную «работа»	
	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка
Male	0.2314	0.2072	0.1490	0.2066	0.5911*	0.2062
Work	1.5124*	0.2987	–	–	2.0256*	0.2939
Health_pr	0.1293	0.1445	0.0966	0.1443	0.1337	0.1447
Age	-0.0113	0.0086	-0.0279*	0.0080	-0.0102	0.0083
Oblcen	0.9551** *	0.5211	1.0293**	0.4942	1.2371* *	0.5401
City	1.0269** *	0.5323	1.0701**	0.5044	1.1590* *	0.5472
Selo	0.1496	0.5662	0.1259	0.5346	0.0724	0.5826
Marr	0.3878** *	0.2030	0.4834**	0.2031	0.3005	0.2029
Loginc	0.7138*	0.1100	0.8684*	0.1060	–	–
t2002	- 0.3295** *	0.1930	- 0.3582** *	0.1920	-0.0921	0.1897
t2003	- 0.3561** *	0.1978	- 0.4068**	0.1963	0.0800	0.1864
t2004	-0.6843*	0.2106	-0.7659*	0.2087	-0.1298	0.1930
t2005	- 0.4581**	0.2167	-0.5842*	0.2131	0.2882	0.1854
Const	-13.1737	1.0768	-12.4801	1.0322	-8.7404	0.7796
Число наблюдений	13570		13570		13570	
Log likelihood	-1542.3363		-1556.9709		-1564.0819	

*–1%-й уровень значимости, **–5%-й уровень значимости, ***–10%-й уровень значимости

Спецификация модели, содержащая переменную «логарифм дохода», позволила сделать следующие выводы. На уровне значимости 1% вероятность наличия полиса ДМС возрастает с увеличением логарифма натурального дохода индивида, тогда как при увеличении возраста индивида вероятность наличия полиса снижается. При этом можно отметить, что проживание в областном центре и

городе повышает вероятность наличия полиса ДМС по сравнению с проживанием в поселке городского типа. Также видно, что лица, состоящие в браке, с большей вероятностью будут иметь полис ДМС.

Фиктивные переменные времени, введенные в спецификацию, позволили сделать вывод, что на уровне значимости 10 % по сравнению с 2001 годом вероятность наличия полиса снижалась в каждом последующем году.

Проблемы со здоровьем, напротив, не оказывают существенного влияния на вероятность наличия полиса ДМС, что может косвенно подтвердить предположение о том, что в действительности лица, имеющие полис ДМС, получают его просто как уже заранее оплаченный работодателем курс лечения.

Так как покупка полиса ДМС – дорогостоящее «удовольствие», то не каждый может позволить себе его приобрести. Поэтому доходу индивида отводится первое место по степени влияния на вероятность наличия полиса ДМС. И хотя доход и работа тесно связаны между собой, не всегда наличие работы автоматически означает, что индивид получает необходимый для покупки полиса заработок. Точно так же отсутствие работы не означает, что лицо не имеет никаких других источников дохода.

Согласно результатам оценивания третьей модели, вероятность наличия полиса ДМС у мужчин выше, чем у женщин. Кроме того, для работающего индивида эта вероятность заметно возрастает. Третьей переменной, оказывающей влияние на наличие полиса ДМС, стало место проживания.

child	-	Наличие детей (1-да, 0-иначе)
invalid	-	Присвоена ли группа инвалидности
visit	-	Часто ли посещение врача (часто - несколько или один раз в месяц)
t05	-	Фиктивная переменная времени (2005 год)
Самооценка здоровья (эталон – оценка здоровья как совсем плохого)		
heal_val1	-	оценка здоровья как очень хорошего
heal_val2	-	оценка здоровья как хорошего
heal_val3	-	оценка здоровья как среднего
heal_val4	-	оценка здоровья как плохого

Согласно предварительному корреляционному анализу переменная «наличие полиса ДМС» связана с такими переменными, как: «логарифм дохода», «работа», менее заметна связь с самооценкой здоровья, местом проживания, полом индивида, брачным статусом и возрастом. Такой

Так, по сравнению с проживанием в поселке городского типа, лица, проживающие в городе или в областном центре, с большей вероятностью будут иметь полис ДМС.

По результатам оценивания двух последних моделей было отмечено, что при прочих равных условиях в большей степени на наличие полиса ДМС влияет доход индивида, а не просто наличие работы.

Однако в оцененных моделях отсутствовали важные для определения заинтересованности в приобретении полиса ДМС переменные, такие как самооценка здоровья индивидом, частота посещений врача. Их включение в модели было невозможным по причине того, что РМЭЗ стал рассматривать эти вопросы лишь с 2004 года. Поскольку учесть влияние этих переменных на вероятность наличия полиса ДМС являлось необходимым, были рассмотрены данные за 2004-2005 годы.

Число наблюдений за период наблюдения составило 10402, то есть за два года был рассмотрен 5201 индивид. К уже выделенным ранее переменным были добавлены следующие переменные:

предварительный анализ позволил подтвердить уже отмеченную ранее тенденцию, а именно: наличие полиса ДМС скорее связано с наличием работы или соответствующего дохода, чем с теми факторами, которые должны были бы оказывать влияние на

самостоятельный выбор в пользу приобретения полиса ДМС индивидом.

Результаты оценивания логит-модели со случайными эффектами с

зависимой переменной «вероятность наличия полиса ДМС» по данным за 2004-2005 годы представлены в таблице 3.

Таблица 3. Результаты оценивания логит-моделей со случайными эффектами с зависимой переменной «наличие полиса ДМС»

Независимые переменные	Спецификация, содержащая переменные «логарифм дохода» и «работа»		Спецификация, содержащая переменную «логарифм дохода»		Спецификация, содержащая переменную «работа»	
	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка	Коэффициент	Стандартная ошибка
Visit	0.7458**	0.3019	0.6314**	0.2987	0.7771**	0.3107
Health_pr	0.2016	0.1881	0.1650	0.1876	0.2427	0.1960
Lginc	1.2540*	0.1356	1.4166*	0.1325	–	–
Male	0.0958	0.2096	0.0529	0.2083	0.6265*	0.2210
Child	-0.4738	0.2885	-0.3613	0.2878	-0.3954	0.3110
Work	1.5528*	0.3597	–	–	2.5630*	0.3757
heal_val1	-0.0906	1.3637	0.4654	1.3918	-0.1031	1.4101
heal_val2	0.1638	1.0572	0.8181	1.0904	0.1604	1.0643
heal_val3	0.2317	1.0407	0.8923	1.0735	0.1242	1.0470
heal_val4	-0.0893	1.0811	0.3537	1.1158	-0.41048	1.0882
Marr	0.8220*	0.2321	0.8728*	0.2309	0.8744*	0.2464
Age	0.0013	0.0092	-0.0121	0.0086	0.0026	0.0097
Oblcen	0.8693***	0.5277	0.9426***	0.5279	1.3231**	0.5843
City	1.0254***	0.5394	1.0815**	0.5390	1.1309***	0.5924
Selo	0.2438	0.5717	0.2284	0.5693	-0.0570	0.6272
t05	-0.0314	0.1431	-0.0014	0.1427	-0.3247**	0.1428
Const	-19.4669	1.7958	-19.8038	1.8275	-10.4907	1.3737
Число наблюдений	10402		10402		10402	
Log likelihood	-1303.0471		-1314.1735		-1352.0166	

*–1%-й уровень значимости, **–5%-й уровень значимости, ***–10%-й уровень значимости

По результатам оценивания первой модели были сделаны следующие выводы. Рост дохода повышает вероятность наличия полиса ДМС так же, как и наличие работы. Как и ожидалось, часто обращающиеся к врачу индивиды с большей вероятностью будут иметь такой полис. Кроме того, вероятность наличия полиса ДМС среди индивидов, состоящих в браке, при прочих равных условиях будет выше. Также значима оказалась переменная «место проживания»: проживание в городе или селе по сравнению с проживанием в поселке городского типа влечет за

собой повышение вероятности наличия у индивида полиса добровольного медицинского страхования.

Две следующие модели, содержащие только одну из двух переменных «логарифм дохода» или «работа», дали сходные результаты. При этом в модели, содержащей переменную «работа», также значим оказался «пол»: для мужчин вероятность наличия полиса будет выше. Кроме того, вероятность наличия полиса ДМС в 2005 году по сравнению с 2004 годом будет ниже.

Таким образом, как и следовало ожидать, на наличие полиса ДМС главным образом влияют доход индивида, наличие работы, частота посещений врача, брачный статус и

проживание индивида в крупных городах. Тогда как те характеристики, которые должны были бы влиять на наличие полиса ДМС, оказались не значимы, в первую очередь это касается переменной «самооценка здоровья». Ведь выбор индивидом в пользу приобретения полиса как способа защиты своего здоровья не может не зависеть от того, насколько он уверен или нет в собственном здоровье.

То есть, факторы, характеризующие здоровье индивида, которые реально должны бы влиять на выбор в пользу приобретения полиса ДМС, согласно оцененным моделям не столь существенны. На первый план выходит работа и доход. Судя по таким результатам, ДМС на сегодня не является тем страховым продуктом, выбор которого обусловлен характеристиками здоровья индивида.

В результате трудно говорить о том, что ДМС сегодня действительно работает как рискованный вид страхования, как добровольный выбор самим

индивидом способа защиты своего здоровья. А значит, страховщикам для продвижения ДМС среди индивидов нужно менять свою тарифную политику, предоставлять новые программы страхования, которые могут действительно заинтересовать индивида.

Библиографический список

1. Анализ панельных данных в пакете «Stata». Т.А. Ратникова. Высшая школа экономики. – Москва, 2004.
2. Прикладной эконометрический анализ в статистическом пакете Stata. С.О. Колеников. Российская Экономическая Школа, 2000.

Bibliographic list

1. Panel data analysis in Stata. T.A. Ratnikova. High School of Economics. Moscow, 2004.
2. Applied econometric analysis in Stata. S.O. Kolenikov. New Economic School, 2000.

Л. Н. Овчарова

ПОСТРОЕНИЕ И АНАЛИЗ ТАБЛИЦ СМЕРТНОСТИ НА ОСНОВЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Аннотация

В настоящее время смешанное страхование жизни является 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

Nowadays life insurance is the method of the protection of population from in the circumstances of risk. 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 competitiveness 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, страховая компания, тарифная ставка, таблицы смертности, порядок вымирания, метод построения таблиц смертности, конкурентоспособность компаний.

Key words

The life insurance, the insurance company, the tariff rate, the tables of death, the order of die out, the method of tables of death calculation, the competitiveness of the companies.

Каждый метод построения таблиц смертности содержит предположение о некотором порядке вымирания, заложенном в его основе. Прежде чем строить таблицы смертности для конкретного региона, необходимо разобраться с базовым понятием порядка вымирания. Порядок вымирания является специфической особенностью каждой отдельно взятой территории. Он определяет численность населения в отдельных возрастах.

Все актуарные рассуждения относительно порядка вымирания базируются на понятии совокупности лиц. Совокупность лиц – группа людей, объединенных в соответствии с определенным критерием или критериями, за изменениями численности которой осуществляется наблюдение [3, с.25].

Совокупность лиц может быть реальной или условной. Под реальной понимается наблюдаемая группа людей. Изучение реальных совокупностей в рамках актуарных расчетов необходимо, прежде всего, для определения особенностей страхования соответствующей группы лиц.

Условная совокупность представляет собой модель однородной группы людей. Условная совокупность может быть использована в долгосрочном прогнозе, в том числе при обосновании типового договора страхования [3, с.25].

Совокупность лиц может быть замкнутой, если вышедшие из совокупности лица не замещаются (отсутствует миграция), или открытой – в противном случае. Выбор той или иной формы определяется особенностями договоров страхования. Таблицы смертности строятся на основе предположения о замкнутости совокупности.

При рассмотрении совокупности лиц во времени порядок вымирания представляет собой убывающую последовательность чисел лиц, доживших до определенного возраста. Обычно порядок вымирания нормируется таким образом, чтобы его первоначальная численность была равна $l_0=100\ 000$, или $l_0=1\ 000\ 000$.

На основе реального порядка вымирания удобно изучать особенности смертности той или иной группы лиц. Однако при обосновании договоров страхования жизни специфика смертности, отраженная в реальном порядке вымирания, может исказить результаты прогноза обязательств компании. Поэтому также используется условный порядок выбытия, в котором отражается лишь общая тенденция, безотносительно к особенностям смертности отдельных групп. Таблицы смертности, используемые в актуарных расчетах, включают в себя показатели,

являющиеся оценками условного порядка вымирания.

Если предполагается, что смертность точно соответствует порядку вымирания, то речь идет о детерминированной модели. При этом считается, что детерминированный характер имеет выбытие из совокупности в целом, а смерть каждого отдельного, наугад выбранного ее члена остается случайным событием, то есть выбытие конкретного лица из совокупности носит случайный характер. Эта модель проста и потому широко используется при анализе смертности [3, с.25-26].

Однако, как уже подчеркивалось выше, использование реального порядка вымирания может исказить анализ смертности. Поэтому порядок вымирания необходимо рассматривать в рамках стохастической модели. При этом порядок вымирания рассматривается как последовательность случайных величин.

Все возможные методы построения таблиц смертности и средней продолжительности жизни опираются на вышеуказанные модели. Таблица смертности – это числовая модель смертности, представляющая собой систему взаимосвязанных, упорядоченных по возрасту рядов чисел, описывающих процесс вымирания некоторого поколения с фиксированной начальной численностью населения [4, с.406].

В таблице смертности (или таблице продолжительности жизни по западной терминологии) представлены возрастные показатели, отражающие частоту смертельных случаев в различные периоды жизни людей, долю доживающих до определенного возраста и ожидаемую продолжительность жизни. Они построены как описание процесса дожития и вымирания некоторой совокупности

родившихся [4, с.406]. Такими таблицами пользуются страховые учреждения при исчислении тарифных ставок по страхованию жизни.

Простейшим видом таблиц являются таблицы, содержащие информацию о стохастических свойствах времени жизни случайно выбранного человека, относительно которого известен только его возраст. Такие таблицы называются общими или упрощенными (*aggrate tables*). Они позволяют получить общую приближенную картину смертности. В принципе для решения любой задачи достаточно знания функции дожития $s(x)$, однако для наглядности в таблицы обычно включают величину l_x , которую можно определить из следующего выражения:

$$l_x = l_0 \times s(x). \quad (1)$$

Для удобства пользования в таблицы обычно включают и производные величины: d_x , p_x , q_x и другие.

В качестве шага таблицы, как правило, рассматривают 1 год, то есть табулируют значения различных функций от x для $x=0, 1, 2, \dots, \omega$ лет.

Каждый метод построения таблиц смертности и средней продолжительности жизни основывается на различных предположениях о порядке вымирания, который формируют различные подходы к определению основополагающих показателей: вероятности дожития и вероятности смерти.

Рассмотрим основные методы построения таблиц смертности. Исторически первым является метод Граунта, или метод смертных списков, относящийся к группе методов, использующих данные текущего демографического учета. Он базируется на концепции стационарного населения (общее число умерших равно числу

родившихся), что является его основным недостатком. Вероятность смерти q_x оценивается как отношение числа умерших в данном возрастном интервале к сумме количества умерших в соответствующий период и старше:

$$q_x = \frac{M_x^H}{\sum_{k=x}^{\omega} M_k^H}.$$

Прямой метод, или метод Лапласа (относится к той же группе, что и предыдущие), представляет собой таблицу смертности реального поколения, причем все демографические показатели берутся непосредственно из наблюдения.

$$q_x = \frac{M_x^1}{l_x}.$$

Хотя этот метод дает исключительно ретроспективный результат, он может быть полезен для расчета таблиц смертности на основе баз данных страховых компаний [3, с.56,59].

Демографический метод построения таблиц смертности представляет собой, по существу, группу методик, которые используют данные о числе умерших и численности населения, полученные на основе переписи или текущего учета. В этих методиках, как правило, определяют фактические повозрастные коэффициенты смертности, которые приравниваются к табличным коэффициентам или другим показателям таблицы смертности

$$(q_x \approx m_x; \quad \mu_x \approx q_x = \frac{d_x}{l_x}), \quad \text{либо}$$

последние непосредственно вычисляются с учетом элементарных совокупностей умерших. Методологические основы демографического метода заложены шведским ученым П.

Варгентином и развиты рядом зарубежных и отечественных демографов.

Советский демограф А.Боярский предложил, в связи с расчетом таблиц смертности СССР 1958-59 годов, более точную формулу оценки повозрастного коэффициента смертности, которая учитывает различия численности соседних поколений:

$$m_x = \frac{2(z_{-1}M_x^3 + zM_x^3)}{l_{z;x-1}^{(m)} + 2l_{z;x}^{(m)} + l_{z;x+1}^{(m)} + \frac{1}{2}(z_{-1}M_x^3 + z_{-1}M_{x+1}^3) - \frac{1}{2}(zM_{x-1}^3 + zM_x^3)} \quad (4)$$

Далее подставляем данную формулу в $q_x \approx \frac{2m_x}{2 + m_x}$.

$$(3) \mathcal{R}(x, z) = l_{z;x-1}^{(m)} + l_{z;x+1}^{*(m)} - 2l_{z;x}^{(m)} + \frac{1}{2}(z_{-1}M_x^3 + z_{-1}M_{x+1}^3) - \frac{1}{2}(zM_{x-1}^3 + zM_x^3) \quad (5)$$

- носит название «поправка Боярского» и отражает влияние соседних возрастных групп на вероятность смерти в условиях значительных колебаний численности повозрастных групп [3, с.62-63].

Демографические методы являются более точными и относительно новыми, но их методология расчета показателей значительно сложнее. Методы Граунта, Эйлера, Лапласа проще в расчетах, но имеют больше недостатков. Таким образом, видно, что методов построения таблиц смертности существует немало и подбор того, который будет наиболее адекватен реальному порядку вымирания, является непростой задачей.

В настоящее время Росстатом производится ежегодный расчет повозрастных таблиц смертности, которые рассчитываются не только для

всего населения, но также в разрезе полов.

Для проверки различных предположений о характере порядка вымирания населения Ростовской области и его углубленного анализа были построены таблицы смертности разными методами. На основе данных Росстата за 2003-2005 годы о численности населения по полу и возрасту [1] и численности умерших по полу и возрасту по Ростовской области [2] были рассчитаны таблицы

смертности для обоих полов и отдельно для мужчин и женщин методами Граунта, Лапласа, а также демографическим методом на основе повозрастного коэффициента смертности с использованием «поправки Боярского». Все методы дали приблизительно аналогичные результаты для исследуемого периода, поэтому рассмотрим значения рассчитанных показателей для 2005 года.

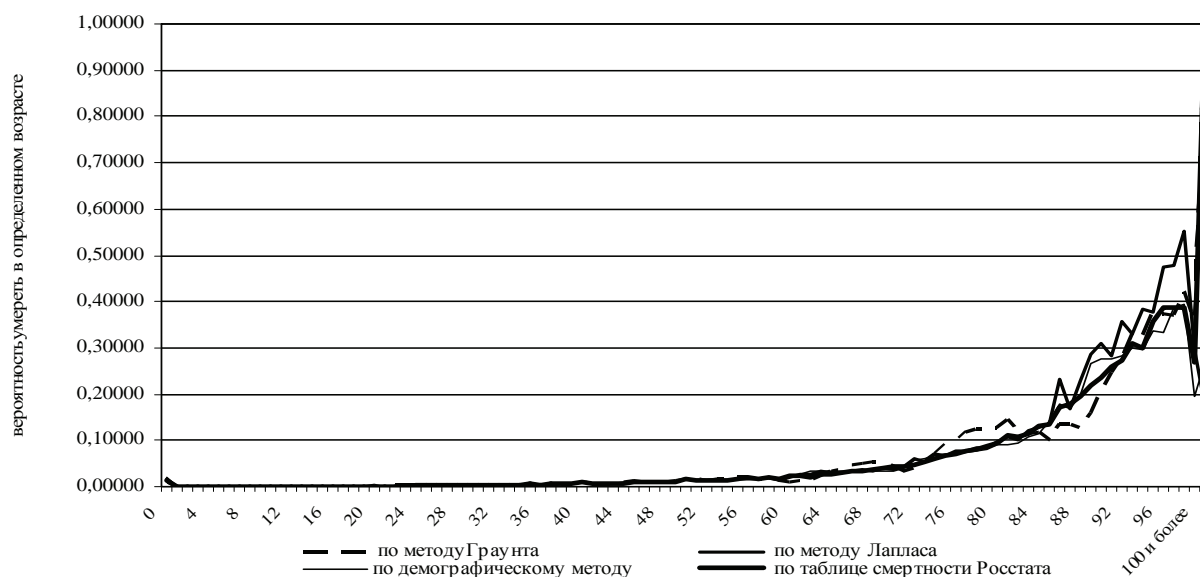


Рис. 1 Вероятность умереть в данном возрасте q_x (для всего населения) в 2005 году

Рассчитанные методом Граунта значения показателей отличаются от показателей таблицы смертности Росстата на всем исследуемом периоде с 2003 по 2005 год. Вероятности умереть в течение предстоящего года жизни, не дожив до следующего возраста ($x+1$) для всего населения, рассчитанные по методам Граунта, Лапласа и демографическим за 2005 год в сравнении с данными таблицы смертности Росстата представлены на рисунке 1.

Метод Граунта приводит к занижению смертности в младших возрастных группах и завышению в

старших. Амплитуда колебаний значений показателей, полученных методом Граунта, наибольшая по сравнению с результатами расчета методами Лапласа и демографическим.

Результаты расчета методом Лапласа показывают, что показатели p_x и q_x колеблются около аналогичных показателей таблицы смертности Росстата, то есть нельзя отметить тенденцию к завышению или занижению смертности. Амплитуда этих колебаний относительно невелика, в возрастах до 85 лет, в старших группах она увеличивается. В

возрастном интервале примерно от 85 до 99 в 2003-2005 вероятность умереть для обоих полов, рассчитанная методом Лапласа, была значительно выше, чем по таблице смертности Росстата, а следовательно, вероятность дожить до следующего возрастного интервала ниже (рис. 1).

Аналогичные показатели, полученные с помощью демографического метода, по большей части ниже значений, принятых для сравнения, следовательно, вероятность дожить до следующего возрастного интервала будет выше. Однако в возрастах от нуля примерно до двух лет и приблизительно после 83 лет наблюдается завышение q_x

относительно данных Росстата, а следовательно, занижение p_x .

Вероятность умереть в некотором возрасте и вероятность дожить до следующего возраста являются относительными величинами. Пользователю статистической информации часто требуются не относительные, а абсолютные показатели таблиц смертности. Для таблиц смертности, построенных тремя методами, были рассчитаны числа доживающих до возраста x , или l_x и числа умирающих на $(x+1)$ году жизни, или d_x на основе показателей, полученных методом Граунта, Лапласа и демографическим методом. Корень расчетных таблиц смертности был принят равным $l_0=100\ 000$.

Таблица 1. Относительные отклонения значений d_x расчетных таблиц смертности для всего населения от таблицы смертности Росстата за 2003 год, %

№	Возраст	Метод Граунта	Метод Лапласа	Демографический метод
1	0-4	44,46	1,91	32,16
2	5-9	47,22	10,17	8,15
3	10-14	46,85	12,71	5,25
4	15-19	47,84	9,28	5,78
5	20-24	41,92	9,68	3,40
6	25-29	43,74	14,05	4,18
7	30-34	39,20	19,51	5,22
8	35-39	41,06	26,57	8,82
9	40-44	35,37	28,26	9,11
10	45-49	35,06	25,65	9,07
11	50-54	25,97	19,24	11,36
12	55-59	23,01	15,54	9,22
13	60-64	16,07	10,19	9,46
14	65-69	14,82	8,27	12,97
15	70-74	9,56	8,04	11,94
16	75-79	13,95	8,86	10,98
17	80-84	16,93	6,35	10,84
18	85-89	15,03	7,11	7,94
19	90-94	11,62	6,75	4,71
20	95-99	11,06	5,04	3,75

Значения данных показателей различаются для всех методов расчета и таблицы смертности Росстата. В целях

количественной оценки величины данных расхождений были рассчитаны абсолютные и относительные

отклонения. В качестве базы сравнения были приняты значения таблицы смертности Росстата.

Рассмотрим значения относительных отклонений для 2003 и 2005 годов, так как тенденция колебаний значений показателей расчетных таблиц относительно таблиц смертности Росстата для данных периодов различаются; 2004 год в данном смысле аналогичен 2005 году.

Относительные отклонения значений d_x расчетных таблиц смертности для всего населения от таблицы смертности Росстата за 2003 год представлены в таблице 1. Как видно из таблицы, наиболее существенно отличаются от данных, принятых для сравнения, значения показателя, полученные методом Граунта.

Так как минимальные отклонения получены для демографического метода, то можно сделать вывод, что в основе его лежит порядок вымирания, аналогичный тому, который отражен в таблице смертности, используемой для сравнения.

В 2005 году результаты расчета d_x выявили, что данные, полученные с помощью метода Лапласа, в отличие от 2003 года, ближе к значениям таблицы смертности Росстата, чем полученные с

помощью демографического метода, а тем более, метода Граунта. Следовательно, в данный период времени порядок вымирания, заложенный в этот метод, аналогичен тому, который содержит таблица смертности, используемая для сравнения. Это, скорее всего, связано с изменениями в демографических процессах.

Для таблиц смертности, рассчитанных методами Лапласа и демографическим отдельно для мужского и женского пола, отклонения от данных таблиц смертности Росстата, особенно для 2005 года, имеют большие значения, чем для всего населения, при этом наибольшие отклонения отмечены для женского пола. Самые большие различия приходятся на целевую группу потенциальных клиентов страхования жизни, а именно в возрастах от 40 и до 69 лет. Значения отклонений для метода Граунта в разрезе полов приблизительно совпадают со значениями для всего населения.

Относительные отклонения значений d_x расчетных таблиц смертности для всего населения и для каждого пола в отдельности от таблицы смертности Росстата за 2005 год представлены в таблице 2.

Таблица 2. Относительные отклонения значений d_x расчетных таблиц смертности для всего населения и в разрезе полов от таблицы смертности Росстата за 2005 год, %

Возраст	Метод Граунта			Метод Лапласа			Демографический метод		
	все население	Мужской пол	женский пол	все население	мужской пол	женский пол	Все население	мужской пол	женский пол
0-4	42,16	43,32	40,87	2,01	2,17	1,79	26,05	24,67	30,69
5-9	44,39	45,58	42,97	2,29	2,59	1,87	10,19	15,31	15,86

Продолжение таблицы 2

10-14	46,89	47,85	45,60	2,64	2,80	2,77	14,15	16,28	12,65
15-19	47,94	50,97	47,95	2,06	6,18	4,85	18,55	13,73	19,77
20-24	47,41	48,59	45,99	1,73	10,63	8,15	16,77	18,86	17,78
25-29	46,11	46,90	49,55	1,98	10,79	17,30	14,97	15,41	22,64
30-34	44,59	45,47	49,26	1,93	10,96	20,92	16,87	14,18	32,28
35-39	41,86	43,20	48,06	1,85	12,47	41,14	18,31	16,20	52,73
40-44	38,78	37,49	49,99	3,70	8,25	44,53	9,51	18,74	56,81
45-49	33,09	35,88	40,93	3,17	3,00	48,15	8,26	12,66	60,68
50-54	27,04	29,23	28,07	4,06	4,23	31,83	7,68	10,47	46,63
55-59	20,85	22,71	21,22	3,92	4,05	25,57	9,56	9,90	43,82
60-64	14,05	15,88	15,90	4,04	4,05	15,87	5,95	6,43	28,65
65-69	10,19	10,68	7,56	3,51	3,47	10,09	11,66	10,78	23,79
70-74	8,37	8,12	9,04	3,36	3,07	3,83	18,54	18,39	21,13
75-79	7,99	5,38	11,27	2,19	1,98	2,69	16,12	14,54	21,19
80-84	10,46	6,36	15,39	2,75	3,01	2,95	11,30	11,41	13,92
85-89	15,13	10,89	19,54	2,19	2,76	2,71	12,19	11,53	16,71
90-94	18,65	15,24	22,29	2,11	2,87	2,12	7,35	7,01	14,10
95-99	18,35	15,50	21,60	3,24	4,12	2,91	3,99	3,60	10,39

Все три метода существенно расходятся с данными таблицы Росстата в одних и тех же возрастных интервалах, примерно от 69 до 89 лет, что говорит о влиянии структуры населения на результаты расчетов, независимо от их специфики.

Анализ показателей l_x и d_x для всех трех методов дает такие же результаты, как исследование q_x и p_x .

Для углубления анализа абсолютных и относительных отклонений, для выявления существенности отличий результатов построения таблиц смертности различными методами был использован критерий знаков Вилкоксона. Данный критерий позволяет выявить, влияет ли на результат способ измерения. В контексте данного исследования под эффектом влияния измерения можно понимать эффект влияния на таблицы смертности используемого метода.

По критерию знаков Вилкоксона отличий в значениях показателей таблиц смертности выявлено меньше, чем при анализе абсолютных и относительных отклонений, что

позволяет говорить о том, что для методов Граунта и демографического влияние способа получения показателей в целом не столь существенно по сравнению с методом Лапласа. То есть абсолютные и относительные отклонения показателей таблиц смертности, рассчитанных методами Граунта и демографическим, вызваны скорее «эффектом измерения», чем существенными различиями в порядке вымирания. Метод Лапласа, наоборот, содержит существенно иной порядок вымирания, что объясняется его теоретической основой. Это особенно важно, так как метод Лапласа единственный из рассмотренных методов может применяться для построения таблиц смертности по данным актуарной статистики страховой компании.

Полученные по трем методам результаты связаны с различием используемых данных для расчета основополагающих показателей p_x и q_x , а также с различием техники вычисления их в данных методах.

Принцип стационарности населения, положенный в основу

метода Граунта, на практике выполняется очень редко, так как вероятность того, что число родившихся будет равно числу умерших, очень мала. Как известно и видно из полученных результатов, метод Граунта приводит к завышению смертности в возрастных интервалах с относительно большей долей населения и, наоборот, что и является недостатком данного метода. Это связано с тем, что при расчетах по методу Граунта не учитывается возрастная структура, и порядок вымирания остается одинаковым в разрезе всех возрастов.

Метод Лапласа дает нам исключительно ретроспективный результат. Это объясняется спецификой данных, используемых для расчета вероятности умереть, или q_x . Он, как и метод Граунта, чувствителен к колебаниям численности населения.

Показатели, полученные с помощью демографического метода, близки к оценкам таблиц, принятых для сравнения. Данный метод считается более точным. В расчетах данным методом используются данные о числе умерших и численности населения. Для расчета основополагающих показателей используется повозрастной коэффициент смертности с поправкой Боярского, учитывающей различия численности соседних поколений.

Таким образом, можно сделать вывод, что демографическим методом на основе повозрастного коэффициента смертности с «поправкой Боярского», который предположительно должен давать нам лучший результат, в связи с тем что он не содержит недостатков методов Граунта и Лапласа, дает его только в 2003 году. В 2004 и 2005 годах лучшие показатели были получены с помощью метода Лапласа, который, по всей видимости, заключает в себе предположение о порядке вымирания, более свойственного населению, проживавшему на территории

Ростовской области во время исследования.

Тем не менее графики показателей таблиц смертности, построенные всеми тремя методами, не являются «гладкими», как это должно быть в теории. Значения колебаний показателей являются наибольшими для метода Граунта, немного меньше – для демографического метода и наименьшие – для метода Лапласа. Однако для использования построенных таблиц в актуарных расчетах необходимо проводить сглаживание их показателей.

Проведенный анализ выявил существенное влияние методов построения таблиц смертности на оценку порядка вымирания и, как следствие, тарифы страхования жизни. Выбор метода, адекватного сложившемуся порядку вымирания, позволит региональным страховщикам корректировать тарифы для повышения конкурентоспособности и привлечения большего числа клиентов.

Библиографический список

1. Таблица численности населения по полу и возрасту на начало 2004-2006. по Ростовской области, Росстат.
2. Таблица умерших по возрасту и полу по Ростовской области за 2003-2005, Росстат.
3. Кудрявцев А.А. Демографические основы страхования жизни: СПб: Институт страхования, 1998. - 237 с.
4. Сахирова Н.П. Страхование: учеб. пособие. - М: ТК Велби, из-во Проспект, 2006. – 744 с.

Bibliographic list

1. The tables of number of population on the beginning of years 2004, 2005 and 2006.
2. The Rostov region's tables of death for years 2003, 2004 and 2006.

3.Kudravcev A.A. The demografy basis of life insurance: SPb: The university of insurance, 1998. – 237 p.

4.Sahirova N.P. The insurance: textbook.- M. : TK Velby, publishing hous Prospekt, 2006. – 744 p.

Е.В. Кузнецова

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНОВ СЧЕТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация

Статья посвящена разработке методологии формирования системы планов счетов управленческого и стратегического учета с целью управления экономическими процессами предприятия.

Annotation

Article is devoted to the development of the methodology of the system of chart of account of administrative and strategic account for the purpose of control of the economic processes of enterprise.

Ключевые слова

Планы счетов, бухгалтерский инжиниринг, управленческий учет, стратегический учет, контроль.

Keywords

Chart of account, accounting engineering, the administrative account, the strategic account, control.

XXI век характеризуется широким использованием современных информационных технологий и систем, оснащенных высокоэффективной вычислительной техникой, которая обеспечивает широкие возможности управления и стратегического прогнозирования, основанного на принципах архитектоники. Информационным полем для данных процессов выступает система планов счетов.

С точки зрения организации управленческого учета все многочисленные концепции в этом направлении можно разбить на два крупных направления.

Первое направление представляет систему управленческого учета в виде самостоятельного вида учета.

Второе направление – интегрированные системы управления и контроля, подразделяемые на два поднаправления:

- традиционные интегрированные системы (себестоимость, ценообразование и т.д.);

- сетевое управление ресурсным потенциалом (собственность, резервная система и т.д.).

При разработке методологии автор придерживался следующих позиций.

Во-первых, методология формирования системы планов счетов управленческого и стратегического учета основана на том, что планы счетов управленческого учета интегрированы в план счетов финансового учета и предназначены для

управления ресурсным потенциалом и себестоимостью.

Во-вторых, данная методология учитывает требования концепции управленческого учета, предусматривающей использование двух систем:

- концептуального подхода к управленческому финансовому учету;
- концептуального подхода к самостоятельному управленческому учету.

При этом инструменты бухгалтерского инжиниринга более эффективно использовать в интегрированном варианте.

В-третьих, системы стратегического учета (управление собственностью, инновациями, основными направлениями стратегической активности) должны обеспечивать получение оценочных показателей (эталонных и эффективности), используемых в реальном управлении экономическими ресурсами, а не выступать модным явлением.

Проблема частично связана с тем, что коммерческие периодические издания и консультационные фирмы активно популяризируют модные веяния. В Париже расположились салоны высокой моды, а в Нью-Йорке - офисы «высоких структур», консультационных фирм, которые несут клиентам последнюю высокую структурную моду – долгосрочное планирование (LPR), управленческие информационные системы (MIS), управление по целям (MBO), организационное развитие (OD). [3, с.259]

Разработанная нами методология формирования системы планов счетов управленческого и стратегического учета строится на использовании и оценке пяти укрупненных систем управленческого учета.

1. Традиционная система управленческого учета (простой,

позаказный, попередельный методы учета и калькулирования и методы стратегического прогнозирования).

2. Системы самостоятельного финансового, управленческого и стратегического учета (стандарт-костинг, директ-костинг, методы стратегического прогнозирования себестоимости).

3. Функциональные учетные системы (ABC¹, PFC², GIT³, цепочка ценностей и методы стратегического управления ценообразованием).

4. Интегрированные учетные системы (любой из 30 вариантов управленческого учета в зависимости от потребности предприятия).

5. Сетевой учет для управления ресурсным потенциалом (собственность, резервная система предприятия, финансовое положение, платежеспособность и др.)

Указанные укрупненные управленческие системы характеризуются девятью агрегатами:

- объектами управления;
- планами счетов;
- оценочными показателями (эталонные и эффективности);
- инструментами бухгалтерского инжиниринга;
- управлением результатами;
- принятием решений;
- возможностями использования систем стратегического учета;
- механизмами стратегического учета;
- управленческим стратегическим учетом.

В методологии формирования системы планов счетов управленческого

¹ ABC (Activity Based Costing) – учет затрат по функциям, разработан в результате реализации проекта Международного консорциума промышленников совместно с Национальной ассоциацией бухгалтеров США.

² PFC – учет затрат на основе движения продукта.

³ GIT – точно в срок.

учета объекты управления подразделяются на три категории:

– себестоимость в разрезе внутренних и внешних сегментов, изделий, полуфабрикатов (нормативная, плановая, фактическая, маржинальная, отклонения по причинам и виновникам) – традиционные и системы самостоятельного управленческого учета;

– себестоимость по функциям (по жизненным циклам продукта, по звеньям создания стоимости и рентабельности покупателей) – функциональные системы учета;

– любой ресурс и процесс в зависимости от потребностей предприятия (финансовое состояние, платежеспособность, резервная система, риски, доверительное и внешнее управление, управление собственностью, инновациями, венчурным капиталом, налогами и т.д.).

Например, план счетов управленческого учета компании «Регата» строится на основе плана счетов финансового учета и имеет следующие отличительные особенности:

– управленческий учет строится по балансовым единицам, которые группируют хозяйствующих субъектов компании по территориальному признаку, виду деятельности, продуктовому признаку;

– внутри балансовых единиц выделяются центры ответственности (себестоимости, инвестиций, финансовой ответственности, прибыли, затрат, доходов);

– используется ряд специфических счетов и субсчетов:

а) трансформационные субсчета к счетам 60, 62, 76, 70, 90, 91, 99, используемые для трансформации отчетности по балансовым единицам в консолидированную отчетность группы;

б) используются элиминируемые субсчета по главной

книге, кассам балансовых единиц, валютным кассам для выделения хозяйственных операций, оплачиваемых (элиминируемых) с помощью внутригрупповой (холдинговой) первичной платежной документации;

в) счет 100 «Отсроченные налоги» носит трансформационный характер и предназначен для отражения информации по счетам 09 и 77 в консолидированной отчетности;

г) счет 200 «НДС по приобретенным материалам» является трансформационным и используется для отражения НДС по балансовым единицам.

В отношении планов счетов, используемых в управленческом и стратегическом учете, имеются самые разнообразные точки зрения.

Так, например, В.Я. Аверчев считает, что планы счетов управленческого учета целесообразно увязать с системой международной отчетности, отмечая: для управленческого учета гораздо более подходит концепция плана счетов, которая лежит в международной финансовой отчетности или в американской практике финансовой отчетности, нежели идеи блочной модели российского плана счетов. [1]

Такой подход не соответствует архитектонике плана счетов, которая должна учитывать адаптивную архитектуру, структурную архитектуру, интеграционную архитектуру и инструментальную архитектуру, так как любая отчетность очень сильно агрегирована, да и, кроме того, необходимо учитывать используемые оптики финансового учета, так как в большинстве случаев управленческий учет интегрирован с финансовым.

Профессор В.Ф. Палий считает, что, исходя из европейского опыта организации управленческого учета на счетах в самостоятельной системе, отделенной от системы счетов

финансового учета, в основу классификации необходимо положить разделение всех счетов на два основных класса: счета издержек и доходов, счета запасов и обязательств. [5, с.40]

Профессор А.Н. Новодворский и Е.Л. Белова считают, что с введением в действие 01 января 2001 г. плана счетов бухгалтерского учета у организаций появилась возможность создать обособленную систему счетов для ведения управленческого учета в рамках единого плана счетов, так как в результате введения новой группы свободных счетов существенно может измениться III раздел плана «Затраты на производство». [4, с.128-129]

Таким образом, возникает возможность параллельно использовать две группы счетов производственного учета.

Первая группа: счета 20-29 – для группировки расходов по статьям в разрезе центров затрат, мест возникновения затрат, носителей затрат, а также для исчисления себестоимости продукции (работ, услуг). Вторая группа: счета 30-36 – для группировки расходов по элементам затрат. Первая группа счетов определяет ведение управленческого учета, вторая – финансового.

Взаимосвязь учета расходов по статьям и элементам осуществляется с помощью специально открываемых отражающих счетов-экранов. Состав и методику использования счетов 20-39 при таком варианте учета организация устанавливает исходя из особенностей деятельности, структуры, методов управления.

В методологии формирования системы планов счетов управленческого и стратегического учета нами предусмотрено пять основных вариантов построения планов счетов.

Первый вариант на основании счетов главной книги может быть использован для управленческих

построений традиционной системы (простой, позаказный, попередельный).

Второй вариант предусматривает использование самостоятельных планов счетов управленческого и стратегического учета (стандарт-костинг, директ-костинг, системы прогнозного и стратегического учета).

Третий вариант предусматривает использовать управленческие планы счетов затрат и себестоимости при использовании функциональных систем (ABC, PFC, GIT, цепочка ценностей).

Четвертый вариант предусматривает использование структурированных планов счетов, построенных на принципах архитектоники, что характерно для интегрированных систем управленческого и стратегического учета, позволяющих использовать любые варианты организации управления.

Пятый вариант ориентирован на функционирование сетевых структурированных планов счетов, оперативное, тактическое и стратегическое управление, использование показателей чистых активов и чистых пассивов в адекватной оценке в целях преодоления кризисных явлений.

Проведенный нами анализ рабочего плана счетов ЗАО «Аптечная сеть 36,6» позволил выявить его оригинальную архитектуру. Информационная емкость данного рабочего плана составляет более 30000 аналитических позиций, половина из которых предназначена для отражения фактического состояния активов, обязательств, капитала, доходов, расходов и финансовых результатов, а вторая половина – для отражения бюджета (плана).

Архитектоника плана счетов ЗАО «Аптечная сеть 36,6» проявляется в следующих направлениях.

Во-первых, план счетов ориентирован на получение самой

разнообразной информации в разрезе основных сегментов:

- аптек;
- производства;
- льготных лекарств для соответствующих категорий населения;
- вне сегментов.

При этом сегменты представлены в 60% счетов (01, 02, 20, 26, 44, и т.д. 90, 91, 99).

Во-вторых, учет затрат организуется в разрезе 8 элементов в разрезе сегментов.

В-третьих, показатели налогового учета интегрированы в структурный рабочий план счетов.

В-четвертых, расчеты с поставщиками и покупателями организованы в разрезе пяти основных сегментов деятельности (расчеты в поставщиками товаров в валюте и рублях в сегменте «Аптеки», «Производство», «Корпоративный» и др.).

Расчеты с покупателями товаров в розницу и оптом также организованы в разрезе сегментов.

В-пятых, для определения результата по счету 90 «Продажи» в разрезе сегментов и видов налогообложения» (общий, ЕНВД и др.) используется около 100 субсчетов.

В-шестых, в архитектуру плана счетов вмонтирована система забалансовых счетов в целях повышения управляемости, так, например, для отражения валовой прибыли используются забалансовые счета:

- валовая прибыль, розница, общий режим налогообложения;
- валовая прибыль, опт, всего;
- валовая прибыль, опт, вне сегментов;
- валовая прибыль, опт, сегмент «Аптеки»;
- валовая прибыль, опт, сегмент «Производство»;

- валовая прибыль, опт, сегмент «Корпоративный»;

- валовая прибыль, опт, сегмент «ФТК» (льготные лекарства для соответствующих категорий населения).

В тех случаях, когда используются планы счетов затрат и себестоимости, требуется определенная реконструкция главной книги (функциональные системы АВС, РРС, ГИТ, цепочка ценностей). Профессор П. Тернии считает, что после завершения идентификации видов деятельности необходимо определить затраты на виды деятельности. Начать следует с главной бухгалтерской книги, которая станет своего рода точкой отсчета при определении потока затрат в АВС. Именно в главной бухгалтерской книге вы сможете отыскать всю нужную финансовую информацию о ресурсах компании. Например, какова величина выплаченной заработной платы вплоть до текущего момента в этом году? Какова величина амортизационных отчислений? Какова задолженность по налогам? Какие данные соотносятся со сметой расходов (сколько мы должны потратить)? [6, с.317]

Методология формирования системы планов счетов управленческого и стратегического учета, по нашему мнению, включает систему оценочных показателей (эталонных и эффективности).

В качестве эталонных показателей нами используются:

- нормативы (традиционные системы);
- нормативы по аналитическим позициям (системы самостоятельного финансового и управленческого учета);
- функции (функциональные системы);

- бенчмаркинг⁴ и отклонения в использовании ресурсного потенциала на базе метода определения контрольных точек, которые сводятся к сравнению управленческой направленности и стратегии предприятия с показателями лидеров рынка.

Широко используются эталонные показатели в системе построения структурированных планов счетов компаний «Ксерокс», «Форд», «Моторола».

К оценочным показателям эффективности, по нашему мнению, можно отнести:

- финансовое положение предприятия (традиционные системы);
- результаты деятельности в разрезе внутренних и внешних сегментов деятельности, центров ответственности и др. (системы самостоятельного управленческого и стратегического учета);
- систему сбалансированных показателей (функциональные системы);
- целевую эффективность в сфере управления ресурсным потенциалом, платежеспособностью, собственностью, резервной системой, рисками и т.д. (интегрированные системы).

Инструменты бухгалтерского инжиниринга используются в разработанной нами методологии формирования системы планов счетов управленческого и стратегического учета для решения двух задач:

⁴ Бенчмаркинг (benchmarking) – отметка уровня, характеристика уровня: а) структурированный подход к поиску и адаптации новых методов; б) исследование рынка с целью выявления новых технологий, новых методов и техники; в) определение контрольных точек, вычленение нужной информации; г) метод «определения контрольных точек» представляет собой процесс сравнения стратегии предприятия и его достижений с соответствующими показателями лучших предприятий.

- управления ресурсным потенциалом; для чего используются более 30 производных балансовых отчетов (интегрированные системы);

- управления результатами финансового состояния, для чего применяются нулевые балансы (традиционная, самостоятельная и функциональные системы);

- управления ресурсным потенциалом (инжиниринг планов счетов).

Управление результатами деятельности производится, по нашему мнению, на трех уровнях:

- оперативное (все укрупненные системы);
- тактическое (функциональные и интегрированные системы);
- стратегическое (интегрированные системы).

В зависимости от используемых систем принятие решений производится в сфере себестоимости продукции, ценообразовании и финансовом положении.

Возможности использования систем стратегического учета сводятся к применению отдельных направлений деятельности (традиционная, самостоятельная и функциональные системы) и комплексного их использования в зависимости от потребности и стоящих задач (интегрированная).

Механизмы бухгалтерского инжиниринга используются для решения любых стоящих перед предприятием задач:

- направления стратегической активности (стратегический, прогнозный, синергетический и другие производные балансовые отчеты);
- собственность (органический, субстанционный, актуарный, производные балансовые отчеты);
- инновации (инновационный, венчурный, интегрированного риска и

другие производные балансовые отчеты);

- другие направления деятельности обеспечиваются инструментами (хеджированный, реорганизационный, субстанционный и др.).

Управленческий и стратегический контроль сводятся к анализу постановки учета полученных результатов, их сравнения с эталонными показателями, анализируется эффективность принятых решений и их результаты.

Разработанная нами методология формирования системы плана счетов управленческого и стратегического учета характеризует используемые укрупненные управленческие системы (традиционная, самостоятельные, функциональные, интегрированные, сетевые) комплексом агрегатов (объекты управления, планы счетов, оценочные показатели, инструменты бухгалтерского инжиниринга, управление результатами и принятие решений, механизмы стратегического учета, управленческий и стратегический контроль) в целях анализа и применения эффективных систем оперативного, тактического и стратегического управления экономическими процессами предприятия.

Библиографический список.

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / Игорь Аверчев. – М.: Вершина, 2006. – 512 с.: ил., табл.+ [1]CD.
2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с. – (Серия «Зарубежный учебник»).
3. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс./ Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 2001. – 688 с.: ил.
4. Новодворский А.Д., Белова Е.Л. Рабочий план счетов в системе

бухгалтерского учета. Учебно-практическое пособие. – М.: Экономист, 2005. – 160 с.

5. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2007. – 88 с.

6. Тернии П. Разумный учет: как получить истинную картину затрат с помощью системы ABC / Питер Тернии; Пер. с англ. Татьяны Родиной, к.э.н. О.Поповой, Н. Пирогова. – М.: ИД «Секреты фирмы», 2006. – 348 с.

7. Ткач В.И., Зимакова Л.А., Крохичева Г.Е. Интернациональная модель финансового учета: концепция, теория и практика: Монография. / Под ред. д.э.н., проф. В.И. Ткача, д.э.н., проф. Крохичевой, к.э.н. Л.А. Зимаковой. – Ростов-на-Дону, 2006.

Bibliographic list

1. Averchev I.V. Administrative calculation and account. Setting and the introduction/Igor Averchev.-M. Vershina,2006. -512p.: il., tabl. + [1]CD
2. Drudi K. Administrative account for the business- solutions: Textbook/ Transl. from Engl.- M.: Uniti-Dana 2003. - 655 p. - (Series of "Foreign textbook".)
3. Mintsberg G., Quinn J.B., Goshal S. Strategic process./ Transl.from Engl. Edited by Kapturevsky.- St.P.: Edition "Peter", 2001. - 688 p.: il.
4. Novodvorski A.D., Belova E.L. Working chart of account in the system of account. Studybook. - M.: Economist, 2005. - 160 p.
5. Paliy V.F. Theory of account: the contemporary problems. - M.: edition «Account», 2007. - 88 p.
6. Ternee P. Reasonable account: how to obtain the true picture of the expenditures with the aid of the system ABC/ Peter Ternee; Transl. from Engl. by Tatiana Rodina, O.Popova, N.Pirogov. - M.: ED "The Secrets of Company", 2006. - 348 p.
7. Tkach V.I., Zimakova L.A., Kroklicheva G.E. International model of the financial

account: concept, theory and the practice:
Monography./ Edited by prof. V.Tkach,

prof. G. Kroklicheva, L. Zimakova.
Rostov-on-Don, 2006.

А.В. Пасечник

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Статья посвящена выявлению отличительных особенностей бухгалтерского учета финансовых вложений на основе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в сравнении с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ), а также достоинств и недостатков этих стандартов.

Annotation

The article is dedicated to identification the kind of the accounting financial investments on basis of International Financial Accounting Standards (IFAS) in comparison with Russian Standards of the Accounting (RSA), as well as values and defects of these standards.

Ключевые слова

Коммерческая организация, российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), финансовые вложения, финансовый инструмент, финансовый актив, справедливая стоимость.

Key words

Proprietary organization, Russian Standards of the Accounting (RSA), International Financial Accounting Standards (IFAS), financial investments, financial instrument, financial asset, fair value.

В соответствии с нормами ст. 209 Гражданского кодекса РФ собственник имущества вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие законодательству и не нарушающие прав и интересов любых лиц, охраняемых законодательством, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, прав владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом. В связи с отмеченными обстоятельствами предприятия, распоряжаясь имуществом, находящимся в их

собственности, имеют право осуществлять **финансовые вложения**.

Финансовые вложения – относительно новый и малоизученный объект в российской бухгалтерской практике. В настоящее время нормативная база, регулирующая процесс признания, оценки и дальнейшего отражения в отчетности российских предприятий информации по финансовым вложениям не сформирована должным образом и, кроме того, имеет ряд нареканий со стороны широкого круга специалистов (в первую очередь, бухгалтеров-практиков), а система понятий, используемых для определения этой категории, во многом опирается на международный опыт.

В этой связи необходимо особо отметить важность и значимость проведения целенаправленных мероприятий по адаптации национального законодательства в области регулирования учета финансовых вложений в соответствии с требованиями, предъявляемыми к их учету МСФО.

Переход на МСФО в России, осуществляемый в рамках Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами (утверждена Постановлением Правительства РФ от 6 марта 1998г.) в области учета и оценки финансовых вложений предполагает, прежде всего, выявление отличительных особенностей зарубежной и отечественной практики, на основе которых представится возможность принять решение либо о совершенствовании российских положений учета, либо о полном принятии международных стандартов.

Следует отметить, что в системе стандартов МСФО не существует категории «финансовые вложения», используемой в РСБУ, а применяется более обширная категория - «финансовые инструменты».

Основным регулирующим документом в области учета финансовых вложений в России является ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», утвержденное Приказом Минфина от 10.12.2002 № 126н (далее ПБУ 19/02) [1]. Однако действующее Положение является устаревшим аналогом МСФО 25 «Учет инвестиций», действовавшим до 2001 года.

Кроме того, для целей правомерности признания в учете, необходимо определить сущность объекта, чем действующая редакция ПБУ 19/02 не располагает, а лишь представляет виды активов, которые предприятие может отнести к категории финансовых вложений (табл. 1).

Таблица 1.

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>относят</i>	<i>не относят</i>
➤ вложения в государственные и муниципальные ценные бумаги;	➤ вложения предприятия в недвижимое и иное имущество, имеющее материально-вещественную форму, предоставляемые предприятием за плату во временное пользование (временное владение и пользование) с целью получения дохода;
➤ предоставленные другим предприятиям займы;	
➤ депозитные вклады в кредитных организациях;	
➤ ценные бумаги других предприятий, в том числе долговые, в которых дата и стоимость погашения определены (облигации, векселя);	➤ собственные акции, выкупленные акционерным обществом у акционеров для последующей перепродажи или аннулирования;
➤ вклады в уставные (складочные) капиталы других предприятий (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ);	➤ векселя, выданные организацией-векселедателем продавцу при расчетах за проданную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги;
➤ дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования;	➤ драгоценные металлы, ювелирные изделия, произведения искусства и иные аналогичные ценности, приобретенные предприятием не для осуществления обычных видов деятельности.
➤ вклады организации-товарища по договору простого товарищества.	

В этой связи, отдельные положения стандартов МСФО, отличительной особенностью которых является высокая степень детализации и информативности, должны применяться российскими организациями наравне с РСБУ. В настоящее время основные положения, определяющие порядок учета и представления информации о финансовых вложениях, раскрывают:

- МСФО 32 "Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации";
- МСФО 39 "Финансовые инструменты. Порядок учета и оценки финансовых инструментов";

Помимо этих стандартов, с 1 января 2007 г. вступил в силу МСФО (IFRS) 7 "Финансовые инструменты: раскрытия" (далее МСФО (IFRS) 7), предназначенный для более подробного раскрытия информации по категориям финансовых инструментов в балансе, приложениях к нему и в отчете о прибылях и убытках компании по сравнению с МСФО 32 и МСФО 39.

Как уже отмечалось ранее, термин «финансовые вложения», представляющий определенный вид финансового актива, отсутствует в системе понятий МСФО, а используется категория «финансовые инструменты», под которой понимается любой договор, при котором одновременно возникает финансовый актив у одной организации

и финансовое обязательство или долевой инструмент - у другой.

Финансовые инструменты включают:

- первичные инструменты - денежные средства, дебиторская задолженность покупателей за поставленную продукцию, выполненную работу, оказанные услуги, если не планируется ее погашение нефинансовыми инструментами (например, бартер), кредиторская задолженность, приобретенные акции и долговые обязательства другой организации, полученные и предоставленные кредиты (займы), векселя и облигации;
- производные инструменты - фьючерсные, форвардные контракты, опционы, процентные и валютные свопы и др.

В свою очередь финансовыми инструментами не могут быть обязательства, внедоговорные по своему характеру (например, обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами), предоплаты, операционная аренда, а также договорные права и обязательства, связанные с нефинансовыми активами.

В процессе классификации каждому договорному требованию или обязательству в зависимости от их характеристик: типа, целей приобретения, намерений использования, характера извлечения прибыли - присваивается одна из четырех категорий (табл. 2).

Таблица 2. Категории финансовых инструментов в соответствии с МСФО

Категории	Договорные требования
Категория 1	Финансовые активы или обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости

Продолжение таблицы 2

	<i>Финансовые активы, приобретенные или принятые с целью извлечения прибыли в результате краткосрочных колебаний цен или маржи дилера</i>
Группа 1	➤ <i>Акции и облигации других эмитентов, имеющие рыночную котировку</i>
Группа 2	➤ <i>Государственные облигации, предназначенные для торговли</i>
Группа 3	➤ <i>Производные финансовые инструменты, базовым активом которых являются активы групп 1 и 2 этой категории</i>
Категория 2	<i>Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи</i>
Группа 1	➤ <i>Векселя к получению, предназначенные для расчетов</i>
Группа 2	➤ <i>Облигации, не имеющие рыночной котировки</i>
Группа 3	➤ <i>Привилегированные акции других эмитентов с условиями обязательного выкупа, не имеющие рыночной котировки, предназначенные для продажи</i>
Группа 4	➤ <i>Средства в иностранной валюте на счетах в уполномоченных банках, предназначенные для продажи</i>
Группа 5	➤ <i>Ссуды, права требования, по которым с большой долей вероятности будут переуступлены</i>
Категория 3	<i>Ссуды, займы и дебиторская задолженность, предоставленные компанией</i>
Категория 4	<i>Финансовые активы, удерживаемые до погашения с фиксированными или определяемыми платежами, кроме ссуд и дебиторской задолженности</i>
Группа 1	➤ <i>Векселя, удерживаемые до погашения</i>
Группа 2	➤ <i>Облигации, удерживаемые до погашения</i>
Группа 3	➤ <i>Государственные облигации, удерживаемые до погашения</i>

Затем бухгалтерская служба компании на основании уведомления финансового органа, в котором указываются основные параметры договора и классификационная группа инструмента, определяет первоначальную дату признания на балансе, а затем последующую оценку стоимости финансового актива или обязательства. В РСБУ детальной классификации по категориям, предусматривающей формирование дальнейшей информации по операциям с финансовыми вложениями, не существует.

Согласно п. 6 ПБУ 19/02 для обеспечения информации по единицам бухгалтерского учета финансовых вложений и организациям, в которые осуществлены эти вложения, предприятию необходимо вести учет в

разреze аналитики (по эмитентам ценных бумаг, другим организациям, участником которых является предприятие) по счетам, предусмотренным для этих целей Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности российских организаций⁵. Однако применение счета 58 «Финансовые вложения» не дает возможности получать достоверную информацию об объекте вложений, так как финансовые вложения представляют собой процесс формирования первоначальной стоимости финансовых активов у одного предприятия и финансовых обязательств у другого. Таким образом,

⁵ Утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н

на счете 58 учитываются финансовые активы предприятия, а не вложения, как сказано в наименовании счета. Формирование первоначальной стоимости объектов вложений должно осуществляться на субсчете **08/9 «Вложения в финансовые активы»** (его применение необходимо закрепить в Учетной политике организации), с дальнейшим отнесением стоимости сформированного актива на счет 58 «Финансовые вложения».

Финансовые вложения в рамках российской системы учета подлежат оценке по *первоначальной стоимости* (п. 8 ПБУ 19/02). В то время как международные стандарты оценивают величину вложений в финансовые инструменты по *справедливой стоимости*, которая определяется суммой денежных средств, достаточных для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Затраты по сделке включаются в первоначальную балансовую стоимость финансовых активов, кроме случаев, когда они учитываются по справедливой стоимости с отнесением ее изменения на счет прибыли и убытков.

К затратам на совершение сделки в соответствии с МСФО 39 относятся:

- затраты по оплате консультанта по инвестициям;
- комиссия брокера, биржи, дилера, депозитария, прочая комиссия;
- прочие аналогичные затраты, непосредственно связанные с подготовкой и совершением сделки, без которых на данный момент времени сделка не была бы совершена.

Признание финансовых инструментов в учете, возникающих из всех договорных прав и обязательств по срочным сделкам, в том числе по операциям с производными

финансовыми инструментами происходит на дату заключения сделки.

В качестве примера определения справедливой стоимости приведем следующую ситуацию. В портфеле ценных бумаг компании имеется в наличии для продажи вексель Газпромбанка:

- цена приобретения 928 833 руб.;
- вексельный номинал 1 000 000 руб.;
- срок с отчетной даты по дату погашения векселя - 360 дней;
- экспертная оценка доходности к погашению - 9,8%.

Исходя из того, что сделки с аналогичными векселями (тот же векселедатель, такая же валюта номинала и сопоставимый срок погашения) заключаются на активном вексельном рынке (2 категория табл. 2), справедливая стоимость векселя определяется по следующему алгоритму:

Справедливая стоимость векселя = [(Вексельный номинал + сумма процентов на дату погашения векселя (если вексель является процентным)] / [1 + (срок в днях с отчетной даты по дату погашения / 365) x доходность к погашению на активном рынке].

Подставив в данную формулу все имеющиеся данные, получим следующий результат:

$$\begin{aligned} \text{Справедливая стоимость векселя} \\ = 1\,000\,000 / (1 + (360 / 365) \times 0,098) = \\ \mathbf{911\,861,70 \text{ руб.}} \end{aligned}$$

Прекращение признания представляет собой списание финансового инструмента с бухгалтерского баланса. Предприятие обязано прекратить признание финансового актива или части финансового актива, когда она утрачивает контроль над правами по контракту (когда указанные права реализуются, прекращается их действие или предприятие отказывается от своих прав или передает их третьей стороне).

При прекращении признания финансового актива разница между балансовой стоимостью и полученной компенсацией включается в отчет о прибылях и убытках.

В соответствии с требованиями стандарта МСФО (IFRS) 7 в балансе компании или примечаниях к нему должна быть раскрыта балансовая стоимость следующих категорий:

- финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток; при этом отдельно показываются активы, которые были отнесены к этой категории с первоначального признания в отчетности, и те, которые классифицируются как предназначенные для торговли (категория 1);
- инвестиции, удерживаемые до погашения (категория 4);
- займы и дебиторская задолженность (категория 3);
- финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи (категория 2);

Показатели стоимости финансовых активов отражаются в балансе за минусом резервов под обесценение и сомнительные долги.

В отличие от российского опыта, в зарубежной практике оценки финансовых вложений для целей управления рисками (валютными и процентными) применяется технология хеджирования, результат от которой относится либо на чистую прибыль или убыток, либо на счет капитала, в том случае, когда оценка хеджируемой статьи проводится по справедливой стоимости.

По сравнению с МСФО 32 МСФО (IFRS) 7 вводит более подробные требования к раскрытию в учетной политике информации о финансовых инструментах компании. В частности, к ним можно отнести следующие:

- критерии, лежащие в основе классификации финансовых активов

как имеющихся в наличии для продажи;

- критерии, на основе которых компания определяет, имело ли место прямое уменьшение/увеличение балансовой стоимости обесцененных финансовых активов (или повышение в случае восстановления ранее списанных сумм, или при использовании счета резерва).

Последнее требование применяется для случаев, когда счет резерва используется для снижения балансовой стоимости финансовых активов, обесцененных вследствие убытков по кредитам.

В российском учете актив баланса делится на статьи внеоборотных и оборотных средств, причем критерием отнесения к каждому из разделов является показатель срочности (1 год). Это приводит к необходимости отражения информации о финансовых вложениях в балансе и в приложении к балансу (форма № 5) с учетом сохранения их деления на долгосрочные и краткосрочные. Это обязывает администрацию предприятия, в лице главного бухгалтера, при составлении баланса решить, какие суммы следует отнести в первый, а какие - во второй раздел баланса, не меняя при этом значения сальдо счета 58 «Финансовые вложения». При этом на основе данных аналитического учета необходимо разграничить, какие суммы вложений и в какой раздел баланса следует включить.

По нашему мнению, такой подход может привести к искажению достоверной информации, поскольку уменьшение доли финансовых вложений, относимых к долгосрочным активам, повышает уровень показателей ликвидности и платежеспособности предприятия и, наоборот.

Применение стандартов МСФО, лишенных таких недостатков, наряду с РСБУ, будет способствовать ускорению

процесса адекватной трансформации отечественной системы бухгалтерского учета финансовых вложений в соответствии с требованиями, предъявляемыми постоянно развивающимся финансовым рынком, а также устранил существующие споры и противоречия, создающие пространство для коллизий в учетном процессе.

Библиографический список

1. Приказ Минфина РФ от 10.12.2002 № 126н «Учет финансовых вложений ПБУ 19/02»;
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н);
3. Международные стандарты финансовой отчетности, – М.: «Волтерс Клувер», 2006.;
4. Лунякин К.В. Финансовые вложения в учете и отчетности. // Журнал "Новое в бухгалтерском учете и отчетности", 2008, № 19;

Bibliographic list

1. Order of Ministry of Finance the Russian Federation of the 10.12.2002 №126n «Accounting financial investments» Regulations of Accounting 19/02;
2. Card of accounts of financial and economic activity of proprietary organizations and Direction of its data application (Order of Ministry of Finance the Russian Federation of the 31.10.2000 №94n);
3. International Financial Accounting Standards, M.: «Wolters Klyver», 2006.;
4. Lunyakin K.V. Financial investments at the accounting. // Journal "New at the accounting", 2008, № 19;

А.Б. Высотская

БУХГАЛТЕРСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы учета результатов хозяйственной деятельности в коммерческих организациях, как в значительном сегменте экономического хозяйствования с наиболее обширной предпринимательской и инвестиционной средой и большой долей налоговых обязательств на современном рынке; дано математическое обоснование технологии бухгалтерского учета на базе предложенных О.И. Кольвахом ситуационно–матричных моделей учета и формирования отчетности. При этом раскрывается понятие методологии бухгалтерского учета, обосновывается возможность использования ситуационно-матричного моделирования в учете, анализируется порядок применения и его функции в совершенствовании теоретико-методологических основ бухгалтерского учета.

Annotation

In the clause the problems of accounting the results of economic activities in commercial organizations as in a significant segment of economic managing with the most extensive enterprise both investment environment and the big share of tax obligations in the modern market; the mathematical substantiation of the accounting technology based on situationally - matrix models of the account and formation of the reporting suggested by O.I.Kolvakh are covered. Thus the concept of accounting methodology is revealed, the

opportunity of usage the situationally-matrix simulating in the accounting is proved, the order of application and its function in perfection of theoretically-methodological bases of accounting are analyzed.

Ключевые слова

Бухгалтерское моделирование, финансовые результаты, коммерческие организации, ситуационно-матричные модели

Key words

Accounting simulating, financial results, commercial organizations, situationally-matrix models

В свете быстроизменяющихся рыночных отношений успех организации в значительной степени зависит от ее способности оценить и сохранить свои деловые преимущества. Чтобы гарантировать высокую конкурентоспособность и развитие стратегических целей, организациям необходимо постоянно улучшать свои бизнес-процессы, организационную структуру, системы учета и информационные технологии, другими словами, всю систему управления.

В этой связи необходимо отметить возрастающую роль прибыли для российских организаций, которая становится экономически значимым показателем, сопоставимым с аналогичным показателем западных компаний. Что и приводит, в свою очередь, к необходимости создания системы стандартов учета и отчетности и их гармонизации с международными стандартами финансовой отчетности. Таким образом, в современной России проблема правильности учета результатов хозяйственной деятельности и распределения прибыли становится наиболее актуальной.

Бухгалтерский учет является проверенной на опыте и надежной информационно – технологической системой с более чем пятисотлетней историей. В то же время с момента публикации трактата Луки Пачоли «О счетах и записях» (1494) в способе изложения технологии бухгалтерского

учета и в ее понимании не произошло каких-либо принципиальных изменений⁶.

Однако недостаточная разработанность методологии и методов формирования и отражения результатов хозяйственной деятельности осложняет интеграционные и инвестиционные процессы, ведет к снижению эффективности деятельности коммерческих организаций.

На фоне углубления процессов глобализации, интеграции России в мировое экономическое сообщество, активизации инвестиционной и финансовой политики, создания единого информационного пространства, перехода к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и аудита (МСА) предъявляются все новые требования к моделированию и отражению результатов хозяйственной деятельности, базирующиеся на взаимосвязи систем их формирования и международных принципах.

Необходимо подчеркнуть, что приведение системы учёта в соответствие с международными стандартами не является только российской проблемой. Процесс стандартизации системы бухгал-

⁶ Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М., 2000. – 60 с.

терского учета и финансовой отчетности носит глобальный характер и затрагивает все страны. При этом для России данные процессы актуализируются в большей степени в связи со вступлением страны в ВТО.

Основополагающее значение приобретает и метод ситуационно-матричного моделирования (СММ) для формирования и отражения финансового результата. Существовая как форма представления в виде универсального языка транзакций, через которые компактно и единообразно отображаются взаимоотношения субъектов экономики, существующих в различных организационных формах и на различных иерархических уровнях, данный метод позволяет раскрыть первоначальную структуру, лежащую в основе любой встречающейся на практике бухгалтерской категории.

Основу моделирования составляет создание моделей, которые учитывают все возможные взаимосвязи, закономерности и условия развития, с тем чтобы выявить «поведение» объекта в различных ситуациях. Моделирование как метод внутренне присуще бухгалтерскому учету. Оно осуществляется посредством инструментов, заключенных в стереотипах его методологии: язык бухгалтерских проводок и учетная процедура. Его результатом в счетоводстве является создание информационной модели хозяйственного процесса, а в счетоведении – раскрытие сущности и структуры предмета исследования.

Моделирование выступает в качестве описания наиболее общих моментов, присущих учету в различных хозяйственных системах. Цель моделирования, по мнению А.А.Шапошникова, можно определить как «выработку методологии, направленной на упорядочение получения и обработки

информации об учетных объектах»⁷. Достижение этой цели обеспечивается классификацией объектов учета, построением учетной модели (созданием упрощенного описания объекта с выделением его существенных параметров) и разработкой методики практического использования модели.

Концепция основана на признании того факта, что многие входящие суммы операций являются линейно – зависимыми величинами. К таковым, например, относятся суммы налогов, рассчитываемые от налогооблагаемых баз, которые фиксируются в бухучете в виде сумм операций, определенных на соответствующих корреспондентских счетах. Установление линейных зависимостей позволяет исключить из матричной модели те суммы, которые могут быть рассчитаны на основе базисной суммы. Таким образом, матричная модель оказывается зависимой от небольшого количества базисных сумм операций, изменяя которые, можно получать соответствующие варианты балансовых отчетов.

Механизм формирования и отражения финансовых результатов в бухгалтерском учете определяет содержание информации, подлежащей раскрытию в бухгалтерской отчетности, которая, в свою очередь, формирует базу международных и национальных стандартов бухгалтерского учета и влечет за собой соответствующие налоговые последствия.

Так как бухгалтерский учет, по сути дела, есть информационная модель предприятия или хозяйственного процесса, поскольку он имеет дело не с самими объектами, а с их информа-

⁷ Шапошников А.А. Классификационные модели в бухгалтерском учете. М.: Финансы и статистика, 1982. 144 с

ционными характеристиками, В.Ф. Палий заключает, что «метод бухгалтерского учета позволяет получить количественную модель предмета бухгалтерского учета»⁸. Причем информационные характеристики объектов учета определяются принятой при их формировании теоретической концепцией и избранной методологией учета.

Необходимо подчеркнуть, что финансовые результаты, как и налоговые последствия, зависят от принятой учетной политики, например, от принятых методов списания материальных запасов, методов амортизации, методов учета курсовых разниц, использования метода начислений или кассового метода и от других факторов. В официальном финансовом учете наметилась тенденция к регламентации – к ограничению разнообразия используемых методов учета затрат. И это правильно с точки зрения принципа сопоставимости данных учета в пространственно – временном континууме.

Однако методики формирования финансовых результатов коммерческих организаций, разработки ситуационных моделей их учета и методы планирования налоговых последствий, служащих основой принятия управленческих и методических решений по обеспечению информационной поддержки в системе управления, а также анализ таких решений и оптимизация налогообложения коммерческих организаций на сегодняшний день недостаточно изучены. По мере формирования финансовых результатов коммерческих организаций возникает ряд вопросов, требующих рассмотрения и глубокого изучения.

⁸ Палий В.Ф. О методе бухгалтерского учета. // Бухгалтерский учет. – 2006. -7. –С.55-60.

Рассмотрим пример построения ситуационно–матричной модели начисления заработной платы, являющейся одним из элементов затрат и который участвует в формировании финансовых результатов. Символическая запись проводок по начислению заработной платы средствами бухгалтерского языка ситуационного моделирования представлена ниже:

$\mathbf{B}(20, 70) = S_{20,70}$ – начислена заработная плата в сумме $S_{20,70}$;

$\mathbf{B}(70, 68) = S_{70,68}$ – начислен подоходный налог в сумме $S_{70,68}$;

$\mathbf{B}(20, 69) = S_{20,69}$ – начислен единый социальный налог в сумме $S_{20,69}$, где

\mathbf{B} – шахматный баланс,

\mathbf{S} – сумма

Под ситуационной матрицей понимается шахматный баланс $\mathbf{B}_{\text{СМ}}$, сформированный на основе проводок, отражающих рассматриваемую ситуацию. Здесь подстрочный индекс СМ является идентификатором ситуации. Например, СМ = ЗП – ситуационная модель начисления заработной платы, СМ = ОС – ситуационная модель учета основных средств, СМ = М ситуационная модель учета материалов, и т.п.

В соответствии с изложенным выше ситуационную матрицу начисления заработной платы $\mathbf{B}_{\text{ЗП}}$ можно представить как линейное разложение следующего вида:

$$\mathbf{B}_{\text{ЗП}} = S_{20,70} \cdot \mathbf{E}(20,70) + S_{70,68} \cdot \mathbf{E}(70,68) + S_{20,69} \cdot \mathbf{E}(20,69)$$

В данном примере все три суммы операций через установленные нормативные ставки ($c_{x,y}$) оказываются линейно-зависимыми в следующих расчетных формулах:

$S_{70,68} = S_{20,70} \cdot c_{70,68}$ – сумма начисленного подоходного налога по ставке $c_{70,68}$ без учета льгот.

$S_{20,69} = S_{20,70} \cdot c_{20,69}$ – сумма начисленного взносов единого

социального налога по общей ставке $c_{70,69}$ на фонд оплаты труда.

Обозначим через $\lambda_{20,70} = 1$; $\lambda_{70,68} = c_{70,68}$; $\lambda_{20,69} = c_{20,69}$ – постоянные коэффициенты линейного разложения матрицы-проводки по базису ее разложения – матрицам – корреспонденциям. В результате получаем следующую формулу разложения:

$$\mathbf{B}_{3П} = S_{20,70} \cdot [\lambda_{20,70} \cdot \mathbf{E}(20,70) + \lambda_{70,68} \cdot \mathbf{E}(70,68) + \lambda_{20,69} \cdot \mathbf{E}(20,69)]$$

Здесь ситуационная матрица начисления заработной платы $\mathbf{B}_{3П}$ представлена в виде линейной комбинации матриц-корреспонденций, умноженных на *единственный* множитель $S_{20,70}$ – сумму начисленной заработной платы, величина которой определяется внесистемно – по

алгоритму ее начисления в аналитическом (управленческом) учете. Если обозначить через $\mathbf{E}_{\lambda,3П} = \lambda_{20,70} \cdot \mathbf{E}(20,70) + \lambda_{70,68} \cdot \mathbf{E}(70,68) + \lambda_{20,69} \cdot \mathbf{E}(20,69)$ *приведенную матрицу*, где в соответствующих ее клетках находятся условно постоянные величины $\lambda_{x,y}$ – *коэффициенты приведения*, то получим следующую, совершенно компактную матричную формулу: $\mathbf{B}_{3П} = S_{20,70} \cdot \mathbf{E}_{\lambda,3П}$. Это и есть *минимальная ситуационно-матричная модель* рассматриваемого упрощенного начисления заработной платы. При неизменной матрице $\mathbf{E}_{\lambda,3П}$, содержащей условно-постоянные коэффициенты приведения $\lambda_{x,y}$, она зависит не от трех, как в исходной СММ, а только от одной переменной – суммы начисляемой заработной платы $S_{20,70}$.

Таблица 1. Приведенная матрица корреспонденций:

$$\mathbf{E}_{\lambda} = \lambda_{20,70} \cdot \mathbf{E}(20,70) + \lambda_{70,68} \cdot \mathbf{E}(70,68) + \lambda_{20,69} \cdot \mathbf{E}(20,69)$$

В дебет счетов	С кредита счетов			
	20	68	69	70
20			$\lambda_{20,69}$	$\lambda_{20,70}$
68				
69				
70		$\lambda_{70,68}$		

На сегодняшний день значения коэффициентов следующие:

$$\lambda_{20,70} = 1;$$

$\lambda_{70,68} = c_{70,68} = 0.13$ – ставка подоходного налога с физического лица;

$\lambda_{20,69} = c_{20,69} = 0.26$ – общая ставка ЕСН или коэффициент линейного

разложения, преобразующий начисленную заработную плату в сумму социальных взносов с фонда оплаты труда.

Таким образом, приведенная матрица начисления заработной платы, заполненная конкретными значениями коэффициентов, будет следующей:

Таблица 2. Приведенная матрица корреспонденций, определенная на конкретных числовых значениях ставок налогов и взносов
 $E_{\lambda A} = 1 \cdot E(20,70) + 0,13 \cdot E(70,68) + 0,26 \cdot E(20,69)$

В дебет счетов	С кредита счетов			
	20	68	69	70
20			0,26	1
68				
69				
70		0,13		

Таким образом, например, при сумме начисления $S_{20,70} = 1000$ руб., шахматный баланс рассматриваемой

ситуации будет получен только путем умножения единственной суммы – суммы начисления:

$$B_{3П} = 1000 \cdot [1 \cdot E(20,70) + 0,13 \cdot E(70,68) + 0,26 \cdot E(20,69)] =$$

$$= 1000 \cdot \begin{array}{c|cccc} \text{Дт/Кт} & 20 & 68 & 69 & 70 \\ \hline 20 & 0 & 0 & 0,26 & 1 \\ 68 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 69 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 70 & 0 & 0,13 & 0 & 0 \end{array} = \begin{array}{c|cccc} \text{Дт/Кт} & 20 & 68 & 69 & 70 \\ \hline 20 & 0 & 0 & 260 & 1000 \\ 68 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 69 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 70 & 0 & 130 & 0 & 0 \end{array}$$

Рассмотренный пример иллюстрирует возможность аналогичного преобразования ситуационно-матричных моделей в эквивалентные им минимальные модели, и для всех других ситуационных моделей: учет основных средств, нематериальных активов, материалов, товарных операций и т.п.

Это означает реальную возможность построения такой системы учета, в условиях которой динамика финансового и имущественного состояния, представленная в балансовых отчетах, будет определяться минимальным количеством линейно-независимых входных величин. Поскольку каждая минимальная модель находится в зависимости от небольшого количества линейно-независимых

величин, то, изменяя их, мы тем самым можем осуществлять факторный ситуационно-матричный анализ и прогнозирование влияния этих факторов на финансовое и имущественное положение предприятия, например, по схеме, представленной ниже.

Однако Филиппов Л.А. в своих работах⁹ приходит к мнению, что все методы измерения в социальных и экономических исследованиях имеют

⁹ Филиппов Л.А. Оценка кризисности и санация предприятия// Проблемы эффективности организации производства и приоритеты инвестиционной политики: Материалы к межвузовской научно-практической конференции 10-12 октября 2000г. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2000.С.341-342

вероятностную природу, и потому в их основе лежит математический аппарат – математическая статистика.

Моделирование даже при наличии быстродействующих ЭВМ и пакетов программ – довольно сложное дело и не дает правильных результатов при объеме выборки 10000 и более. Таким образом, для уверенности в экономических расчетах, связанных с результатами хозяйственной деятельности, с управлением предприятием и прочими расчетами, целесообразно и необходимо использовать вероятностные методы.

Во всех случаях, когда имеется информация о рассматриваемых показателях, целесообразно определить тип распределения. Если информации нет, то следует использовать бета-распределение или логарифмически нормальное.

Очевидно, что таким образом можно определить изолированные и нарастающие влияния множества каждого и всех учетных событий, представленных в журнале операций, на формирование балансового отчета. Это обстоятельство представляется чрезвычайно важным, так как на основе минимальных СММ можно производить:

– анализ вклада каждого учетного события или их определенной последовательности в формирование балансовых отчетов в зависимости от минимального количества внешне заданных сумм;

– прогнозирование финансового положения предприятия в зависимости от учетных ситуаций путем формирования соответствующих балансовых отчетов на прогнозируемый период в зависимости от минимального количества входящих сумм операций.

В то же время определение затрат, системы их классификации широко используются в планировании и управлении бизнесом, где также одним из важнейших вопросов остается расчет и анализ прибыли.

Целесообразно рассмотреть наиболее распространенные в управленческой практике подходы:

1. Традиционный подход измерения прибыли через «валовую прибыль» использует классификацию затрат на производственные и непроизводственные.
2. Маржинальный подход использует классификацию затрат на постоянные и переменные. Прибыль, измеренная через маржинальный доход, во многих случаях удобна для анализа и принятия решений.

Валовая прибыль	=	выручка от реализации	–	производственные затраты (прямые и накладные)
Маржинальный доход	=	выручка от реализации	–	переменные расходы (производственные и непроизводственные)

На фоне успехов управленческого учета в решении задач оперативного определения финансовых результатов роль финансового учета как системы методов и моделей, с помощью которых также можно эффективно решать задачи прогнозирования финансовых результатов, оказалась

несколько сниженной. Более того, финансовый учет с этой точки зрения постоянно подвергается критике со стороны как ученых, так и практиков.

В качестве главного недостатка почти всеми критиками указывается невозможность средствами финансового учета решать многие задачи,

относящиеся к бизнес–планированию и прогнозированию финансовых результатов. Более того, критике подвергается сама система двустороннего отражения операций, просуществовавшая более пятисот лет.

Не оставляет сомнения, что способы (техника) двойной записи могут быть различными: в докомпьютерном учете метод двойной записи в силу особенностей техники исполнения трактовался буквально как копирование сумм в дебет и кредит корреспондирующих счетов. В этом буквальном смысле двойная запись, безусловно, выглядит анахронизмом, как и преподавание бухгалтерского учета с использованием техники Т – счетов.

Между тем в работах Кольваха О.И. показана эквивалентность техники Т – счетов матричным уравнениям формирования баланса в предложенной им системе ситуационно-матричных моделей бухгалтерского учета. Здесь нет дублирования одних и тех же сумм на разных сторонах корреспондирующих счетов, принцип двустороннего отражения операций реализуется с помощью записи суммы операции как элемента матрицы – проводки. В этом понимании диграфизм вполне соответствует компьютерной форме учета и, можно сказать, является именно естественным способом («законом») отражения двусторонних по своей природе экономических отношений.

Таким образом, при составлении бизнес–планов, а также при прогнозировании финансовых результатов в форме привычных для бухгалтера балансовых отчетов вполне допустимо использовать методы бухгалтерского учета, представленные современными средствами матричной алгебры. Тем более, что, как показано в работах Кольваха О.И., результаты расчетов легко переводятся в

привычные для восприятия табличные формы бухгалтерских отчетов.

Библиографический список

1. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
2. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия.–М., 1997.– 643 с.
3. Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М., 2000. – 60 с.
5. Малькова Т.Н. Исторический анализ методологии бухгалтерского учета. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – 249 с.
6. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник./ Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
7. Новый энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. – 1456 с.
8. Устинова Я.И. Моделирование в бухгалтерском учете как инструмент совершенствования методологии. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – СПб, 2002. – 38 с.
9. Цыганков К.Ю. Долитературный период развития бухгалтерского учета. – Новосибирск, 1998. – 50с.
10. American Accounting Association, "Report of the Committee on Courses and Curricula- Electronic Data Processing", *The Accounting Review* 40 (2, April 1965), pp. 426.
11. Corcoran, A. Wayne, "Matrix Bookkeeping", *Journal of Accounting* 117 (3, March 1964), pp. 63-66 (translated into Japanese in Koshimura, 1969, pp. 185-207).
12. Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения. Автореферат диссертации на соискание ученой

степени доктора экономических наук. – М., 2000. – 60 с.

13. Шапошников А.А. Классификационные модели в бухгалтерском учете. М.: Финансы и статистика, 1982. 144 с.

14. Палий В.Ф. О методе бухгалтерского учета. // Бухгалтерский учет. - 2006. -7. –С.55-60.

15. Филиппов Л.А. Оценка кризисности и санация предприятия// Проблемы эффективности организации производства и приоритеты инвестиционной политики: Материалы к межвузовской научно-практической конференции 10-12 октября 2000г. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2000.С.341-342

Bibliographic list

1. Kovalev V.V. The Financial account and the analysis: conceptual bases. - M.: the Finance and statistics, 2004. - 720 p.

2. Kolass B. Financial management of organization.-th., 1997.643 p.

3. Kolvakh O.I. Situationally-matrix accounts department: models and conceptual decisions. The author's abstract of the dissertation on competition of a scientific degree of the doctor in economics.-, 2000. - 60 p.

5. Malkova T.N. The historical analysis of accounting methodology. - Spb.: Publishing house SpbGuEf, 1997. - 249 p.

6. Metyus M.R., Perera M.KH.B. The theory of accounting: Textbook./Tr. from English - M.: Audit, UNITI, 1999. - 663 p.

7. The new encyclopedic dictionary. - M.: the Big Russian encyclopedia, 2000. - 1456 p.

8. Ustinova YA.I. Simulating in accounting as the tool of perfection the methodology. The author's abstract on competition of a scientific degree of Cand.Econ.Sci. - - SPb, 2002. - 38 p.

9. TSyganov K.YU. Pre-literature period of accounting development. - Novosibirsk, 1998. – 50 p.

10. American Accounting Association, "Report of the Committee on Courses and Curricula-Electronic Data Processing ", The Accounting Review 40 (2, April 1965), p. 426.

11. Corcoran, A. Wayne, " Matrix Bookkeeping ", Journal of Accounting 117 (3, March 1964), pp. 63-66 (translated into Japanese in Koshimura, 1969, pp. 185-207).

12. Kolvakh O.I. Situationally-matrix accounting: models and conceptual decisions. The author's abstract of the dissertation on competition of a scientific degree of Doctor in Economics.-, 2000. – 60p.

13. Shaposhnikov A.A. Classification of a model in accounting. M.: the Finance and statistics, 1982.144 p.

14. Palii V.F. About a method of accounting. // Accounting. - 2006.-p.55-60.

15. Phillipov L.A. Estimation of crisis and sanitation in the enterprise // Problems of efficiency of the manufacture organizations and priorities of investment policy: Materials to interuniversity scientifically-practical conference on October, 10-12th 2000r. Novosibirsk: Publishing house NGTU, 2000. p.341-342.

К.С. Морозов

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ВЫБОРА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПОДКЛЮЧЕНИЙ ТЕРМИНАЛЬНОГО ДОСТУПА К ПРОГРАММНЫМ ПРОДУКТАМ

Аннотация

В статье представлена разработанная методика выбора программного обеспечения для реализации терминального доступа к программным продуктам на

основе расчета прямых затрат на владение программным обеспечением, сделаны выводы о сфере применения рассмотренных программных продуктов.

Annotation

This article represents a method of software selection for the purpose of terminal access connections to software products implementation based upon the evaluation of the direct expenditures for the software ownership, and contains the conclusions on the sphere of implementation of the software products under consideration.

Ключевые слова

Терминальный доступ, протоколы терминального доступа, X-windows, Nomachine NX, RDP, ICA, сетевой трафик, прямые затраты, лицензирование, CAL, TS CAL, стоимость подключения терминального решения.

Keywords

Terminal access, terminal access protocols, X-windows, Nomachine NX, PRD, ICA, network traffic, direct expenditures, licensing, CAL, TS CAL, terminal solution connection cost.

Ввиду большого количества представленных на рынке программных продуктов и технологий, необходимо иметь представление о возможностях этих программных продуктов, а также о предполагаемой области их применения.[1] На данный момент не существует эффективного механизма оценки прямых затрат на внедрение той или иной схемы терминального доступа.

Цель статьи – разработать методику выбора программного обеспечения для реализации терминального доступа к программным продуктам на основе расчета прямых затрат на владение программным обеспечением.

Для выбора оптимального программного продукта по реализации терминального доступа необходимо рассчитать прямые затраты на владение данным программным обеспечением. Целью исследовательской работы было проанализировать существующие на рынке технологии терминального доступа, способы лицензирования подобных подключений, а также методики ценообразования подобных решений. В ходе работ, проанализированы три принципиальные

схемы лицензирования: схема лицензирования сервера и клиентских подключений, схема лицензирования только сервера(или лицензирования физических процессоров аппаратных компонентов), а также схема предоставления лицензий только на клиентские подключения. В результате проведенных исследований были предложены следующие составные части прямых затрат на владение программным обеспечением терминального доступа:

- стоимость серверного компонента для организации терминального доступа (в данную категорию входит стоимость операционной системы и стоимость сервера терминалов);
- стоимость клиентского подключения к терминальному серверу, (в данную категорию входит стоимость клиентской лицензии подключения к самой серверной операционной системе – CAL(Client Access License) и стоимость клиентской лицензии подключения к серверу терминалов – TSCAL(Terminal Server Client Access License));
- объем и стоимость потребляемого сетевого трафика одним

пользователем терминального сервера в месяц.

Так как схемы лицензирования различных программных продуктов и их стоимость отличаются друг от друга, а также могут зависеть от целого ряда факторов, для расчета прямых затрат была разработана следующая универсальная формула, вычисляющая стоимость владения одним клиентским подключением к серверу терминального доступа, в случае использования любой современной схемы лицензирования.

$$S = \sum_{i=1}^y (V \times T_{yi} \times r_i) + C_{CAL} + C_{TSCAL} + \frac{C_S + C_{TS}}{n}$$

где

V - средний объем трафика потребляемого одним терминальным подключением в час, измеряется в мегабайтах;

T_{yi} - количество рабочих часов в i году;

r_i - средняя стоимость 1 мегабайта входящего трафика для подключения к Интернету, через который работает пользователь, для i -го года, измеряется в рублях, стоимость трафика будущих лет можно рассчитывать с учетом годовой инфляции;

y - планируемый срок эксплуатации выбранного терминального сервера(или его срок амортизации), измеряется в годах;

C_{CAL} - стоимость одной клиентской лицензии(CAL) для операционной системы, на которой функционирует сервер терминалов, измеряется в рублях;

C_{TSCAL} - стоимость одной клиентской лицензии(TSCAL) для эксплуатируемого сервера терминалов, измеряется в рублях;

C_S - стоимость операционной системы, на которой функционирует сервер терминалов, измеряется в рублях;

C_{TS} - стоимость терминального сервера(или стоимость лицензии на сервер терминалов, позволяющей подключаться неограниченному количеству пользователей);

n - количество пользователей, которые будут эксплуатировать терминальный сервер.

Таким образом, получив исходные данные, можно составить сумму прямых затрат в рублях, которую необходимо будет затратить для работы одного терминального пользователя в течение указанного времени, при указанной нагрузке.

Для апробирования данной методики были отобраны и исследованы следующие программные продукты и технологии, реализующие терминальный доступ:

1. Технология реализации графической подсистемы в операционных системах Linux-семейства – X-window. Данная технология предназначена для реализации графического интерфейса пользователя в операционных системах Linux, но из-за специфики протокола X-windows может работать и как терминальная технология удаленного доступа.[2]

2. Программный продукт FreeNX, реализующий протокол Nomachine NX. Данный программный продукт является свободно распространяемой реализацией коммерческого протокола Nomachine NX[3], в основе этого протокола лежит протокол X-windows, но с использованием дополнительных методов компрессии передаваемой информации, а также средствами шифрования(протокол SSH).[4]

Сервер терминалов, входящий в состав операционной системы Microsoft Windows Server 2003. Данный компонент операционной системы реализует протокол терминального доступа RDP 5.2. В стоимость подключения пользователя по данной технологии терминального доступа

входит стоимость операционной системы Microsoft Windows Server 2003, стоимость клиентского подключения к операционной системе(CAL) и стоимость клиентского подключения терминального доступа(TSCAL).[5]

Сервер терминалов входящий в состав операционной системы Microsoft Windows Server 2008. Данная операционная система для реализации терминального доступа использует модифицированный протокол RDP версии 6.1. Система лицензирования данного программного продукта осталась прежней.[5]

Программный продукт Xen-Desktop от компании Citrix. Программные продукты Citrix использующие собственный протокол ICA, уже много лет являются эталоном терминальных технологий. Лицензирование данного программного продукта осуществляется на клиентское подключение, в стоимость клиентского подключения по данной технологии, кроме стоимости клиентского подключения Citrix XenDesktop 5.0, входит стоимость сервера Microsoft Windows Server 2003 и стоимость лицензии на подключение к серверу(CAL-лицензия).[6]

Программный продукт XP/VS Server от компании ThinStuff. Данный программный продукт является альтернативной реализацией протокола RDP 5.2. В схему лицензирования данного программного продукта будут входить: стоимость операционной системы Microsoft Windows Server 2003, подключение к серверу(CAL-лицензия) и стоимость клиентского подключения ThinStuff XP/VS Server.[7]

Программный продукт LX Server от компании ThinStuff. Данный программный продукт также реализует протокол RDP 5.2. В схему лицензирования данного терминального подключения входит только клиентская лицензия ThinStuff LX Server.[7]

Для расчета средней величины потребляемого терминальным подключением трафика была смоделирована работа пользователя, выполняющего в течение рабочего дня задачи в приложениях платформы 1С:Предприятие 7.7, браузера, электронной почты, текстового редактора и электронной таблицы. Для подсчета трафика было использовано программное обеспечение TrafficInspector[8], замеры проводились в течение 2 месяцев, при 7-часовом рабочем дне. Работа пользователя в терминале характеризовалась следующими показателями:

- Средним количеством документов в учетной системе 1С:Предприятие 7.7 в день: 210;
- Средним количеством полученных и отправленных электронных писем (15 и 7 писем в день);
- Средним объемом потребленного трафика через Интернет-браузер (3,5 мегабайта);
- Средним количеством создаваемых электронных документов в формате текстового редактора и электронной таблицы(в день 1,7 документа).

В итоге были получены следующие результаты для рассмотренных программных продуктов:

Таблица 1. Объем потребляемого трафика для подключений терминального доступа

Программный продукт/технология	Протокол	Средний объем потребляемого трафика в час, Мб
X-window	X-windows	21
Free NX	NX	10
Microsoft Windows Server 2003	RDP 5.2	3
Microsoft Windows Server 2008	RDP 6.1	3
Citrix XenDesktop 5.0	ICA	2,5
ThinStuff XP/VS Server	RDP 5.2	3,5
ThinStuff LX Server	RDP 5.2	3,5

Информация о стоимости программных продуктов была взята с популярных интернет-магазинов, а также представительств компаний-производителей программного

обеспечения на территории Российской Федерации, из расчета приобретения программного продукта по схеме корпоративной лицензии.[10],[11],[12]

Таблица 2. Рыночная стоимость программных продуктов и лицензий для организации терминального доступа

№	Программный продукт или лицензия	Стоимость, руб
1	MS Windows Server 2003R2	23635
2	CAL Windows Server 2003	1026
3	TSCAL Windows Server 2003	1440
4	MS Windows Server 2008	26500
5	CAL Windows Server 2008	1044
6	TSCAL Windows Server 2003	2526
7	TSCAL Citrix XenDesktop 5.0	1969
8	ThinStuff XP/VS Server неограниченное количество пользователей	41000
9	ThinStuff LX Server неограниченное количество пользователей	18000

Для расчета прямых затрат на эксплуатацию данных терминальных решений в распределенной сетевой инфраструктуре в качестве среднего значения стоимости 1 Мегабайта потребляемого трафика в г. Ростове-на-Дону, взята стоимость в 1 рубль.[8],[9]

Основываясь на полученной информации, по представленной методике можно провести расчет прямых затрат в рамках 3-х сценариев.

Сценарий №1: Количество пользователей, работающих удаленно

на терминальном сервере, – 20 человек, среднее время рабочих часов одного пользователя в год – 750 часов. Планируемый срок эксплуатации терминального сервера – 2 года.

Сценарий №2: Количество пользователей, работающих удаленно на терминальном сервере, - 30 человек, среднее время рабочих часов одного пользователя в год – 1750 часов. Планируемый срок эксплуатации сервера – 3 года.

Сценарий №3: Количество пользователей работающих удаленно на терминальном сервере, - 150 человек, среднее время рабочих часов одного пользователя в год – 2000 часов. Планируемый срок эксплуатации сервера – 5 лет.

Рассчитав по формуле стоимость терминального подключения для каждого программного продукта, получаем следующие значения для сценариев №1, №2, №3:

Таблица 3. Расчет стоимости владения одним клиентским подключением к серверу терминального доступа

Программный комплекс	C_S , руб	C_{TS} , руб	C_{CAL} , руб	C_{TSCAL} , руб	V , Мб	Стоимость терминального подключения руб		
						сц. №1	сц. №2	сц. №3
X-window	0	0	0	0	21	31 500	110 250	210 000
FreeNX	0	0	0	0	10	15 000	52 500	100 000
MS Windows Server 2003	2363 5	0	1026	1440	3	8 148	19 004	32 624
MS Windows Server 2008	2650 0	0	1044	2526	3	9 395	20 203	33 747
Citrix XenDesktop	2363 5	0	1026	1969	2,5	7 927	16 908	28 153
ThinStuff XP/VS Server	2363 5	4100 0	1026	0	3,5	9 508	21 556	36 457
ThinStuff LX Server	0	1800 0	0	0	3,5	6 150	18 975	35 120

Основываясь на размерах прямых затрат для реализации терминального доступа, а также имея представление о возможностях того или иного программного продукта, можно будет сделать соответствующие выводы о целесообразности их применения в конкретных задачах и областях.

Полученные результаты по разработанной методике наглядно демонстрируют преимущество одних программных продуктов над другими в каждом отдельно взятом сценарии. Также очевидно, что программные продукты для реализации терминального доступа нужно отбирать, прежде всего, исходя из ситуации, в которой планируется использовать данные технологии.

Таким образом, предложенная методика представляет собой инструмент, способный оказать помощь в выборе терминального решения и за счет правильно сделанного выбора сможет существенно сократить издержки на использование Интернет-каналов доступа.

Библиографический список

- 1.Терминальная архитектура [Электронный ресурс]. – http://wiki.sysfaq.ru/w/index.php/Терминальная_архитектура
- 2.X.Org Wiki [Электронный ресурс]. – <http://www.x.org/wiki/>
- 3.NoMachine NX - Desktop Virtualization and Remote Access Management Software

- [Электронный ресурс]. – <http://www.nomachine.com/>
4. Free NX - the free NX [Электронный ресурс]. – <http://freenx.berlios.de/>
5. Microsoft Россия [Электронный ресурс]. – <http://www.microsoft.com/ru/ru/default.aspx>
6. Citrix Россия [Электронный ресурс]. – <http://www.citrix.ru/>
7. Thinstuff: Products [Электронный ресурс]. – <http://www.thinstuff.com/>
8. Smart-Софт [Электронный ресурс]. – <http://www.smart-soft.ru/>
9. ЮТК Ростовский филиал [Электронный ресурс]. – <http://www.donpac.ru/>
10. ЦТС [Электронный ресурс]. – <http://www.aaanet.ru/cts>
11. Интернет-магазин лицензионного софта [Электронный ресурс]. – <http://www.allsoft.ru>
12. Softkey-Россия Интернет-супермаркет Softkey [Электронный ресурс]. – <http://www.softkey.ru>
13. On-Line магазин Ай-Ти- Центра [Электронный ресурс]. – <http://shop.centreit.ru/>

Bibliographic list

1. Terminal architecture [electronic source] – http://wiki.sysfaq.ru/w/index.php/Терминальная_архитектура
2. X. ORG Wiki [electronic source] – <http://www.x.org/wiki/>
3. NoMachine NX – Desktop Virtualization and Remote Access Management Software – [electronic source] – <http://nomachine.com>
4. Free NX – the free NX [electronic source] – <http://freenx.berlios.de/>
5. Microsoft Russia [electronic source] – <http://microsoft.com/ru/ru/default.aspx>
6. Critix Russia [electronic source] – <http://www.citrix.ru/>
7. Thinstuff: Products [electronic source] – <http://www.thinstuff.com>
8. Smart-Soft [electronic source] – <http://www.smart-soft.ru/>
9. UTK, Rostov branch [electronic source] – <http://www.donpac.ru/>
10. CTS [electronic source] – <http://www.aaanet.ru/cts>
11. Licensed software internet-shop [electronic source] – <http://www.allsoft.ru>
12. Softkey – Russia, Softkey Internet-supermarket [electronic source] – <http://www.softkey.ru>
13. IT Centre online-shop [electronic source] – <http://shop.centreit.ru/>

А.М. Костин

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ТРУДОЗАТРАТ НА ВСКРЫТИЕ ЗАЩИТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация

Рассматривается проблема вскрытия систем защиты от несанкционированного копирования, распространения и использования экономических информационных систем различного назначения. Предлагается использовать оригинальный подход к оценке трудозатрат на вскрытие защиты экономических информационных систем, ориентированный на использование процессно-статистического учета затрат ресурсов, визуального и имитационного моделирования, методов непараметрической статистики.

Annotation

The article is dedicated to the problem of breaking security systems against unauthorized copying, distributing and using economical information systems aimed for different purposes. An original approach in analyzing efforts to break informational system security is suggested in this article. This approach is relies on processing-statistical calculation of resources expenditure, visual and imitating modelling, and nonparametric statistics methods as well.

Ключевые слова

Программный продукт, информационная безопасность, несанкционированное копирование, методы защиты, разработчик программного обеспечения, процессно-статистический учет затрат ресурсов, визуальное и имитационное моделирование.

Keywords

Software, informational security, unauthorized copying, security methods, software developer, processing-statistical calculation of resources expenditure, visual and imitating modelling.

Известно, что программное обеспечение современных компьютерных систем является очень сложным изделием. Однако, помимо сложности разработки, существует понятие защищенности программного продукта (ПП). Это, как сказано в [1], способность противодействовать несанкционированному вмешательству в нормальный процесс его функционирования, а также попыткам хищения, незаконной модификации, использования, копирования или разрушения самого ПП, его составляющих, данных и информации, входящих в состав ПП, доступных ему в процессе выполнения или заложенных в него во время разработки. Взлом защиты ПП наносит значительный нравственный и материальный ущерб фирмам-изготовителям программного обеспечения, а часто и легитимным потребителям программного продукта. Решение вопроса о выборе наиболее эффективной в конкретных условиях применения системы защиты (СЗ) остается актуальным.

Аналогично [2] будет справедливо сказать, что в настоящее время на рынке присутствует

множество защищенных пакетов прикладных программ, существенно различающихся по своей функциональной полноте и стоимости. Чрезвычайно широкий набор средств, методов и способов защиты программных продуктов затрудняет выбор оптимального их состава. Причем сведения о характеристиках существующих средств защиты и передовых технологиях не систематизированы. В таких условиях производителям программного обеспечения практически невозможно ни количественно оценить степень соответствия той или иной системы защиты требованиям защищаемого объекта, ни оценить схожие системы, например, по критериям функциональной полноты или стоимости, и соответственно выявить, какая из систем экономически эффективнее.

Каким же образом оценить эффективность той или иной системы защиты? Один из возможных подходов к решению поставленной задачи – оценка трудозатрат на вскрытие системы защиты.

Известно, что варианты

реализации систем защиты ПП отличаются набором используемых методов защиты, особенностями реализации, алгоритмом защиты, кроме того, многое зависит и от квалификации программистов-разработчиков ПП и СЗ. Соответственно разными будут: качество, стойкость и себестоимость конкретной системы защиты.

Для решения задачи оценки трудозатрат на вскрытие системы защиты можно ориентироваться на оригинальный подход, основанный на использовании UML-моделей деловых процессов для визуального и имитационного моделирования. Интеграция визуальных и имитационных моделей обеспечивает единство процесса исследования системы на качественном и количественном уровне, снижает затраты труда на проведение моделирования, обеспечивает

унифицированный способ построения имитационных моделей.

Использование процессно-статистического подхода к учету затрат ресурсов предполагает, по аналогии с [3], реализацию следующих шагов:

1. Рассматриваемый процесс разбивается на отдельные рабочие операции и представляется в виде UML-модели [4, 5]. Для наглядного представления и адекватной оценки рассматриваемого процесса целесообразно использовать диаграммы прецедентов или вариантов использования. Взаимосвязь технологических или функциональных операций удобно изображать на диаграммах деятельности.

На рисунке 1 представлен пример фрагмента одной из построенных UML-моделей.

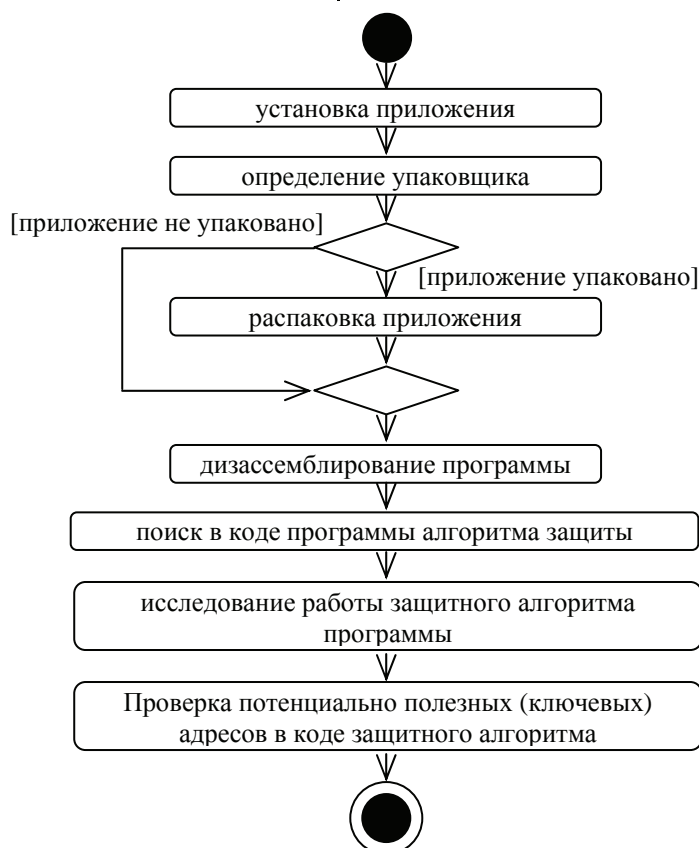


Рис. 1. Фрагмент диаграммы деятельности процесса вскрытия системы защиты.

В процессе снятия системы защиты производится ряд

алгоритмических действий, таких как анализ системы в целом, изучение

защитного алгоритма, используемых защитных функций, выбор методов снятия системы защиты информации, непосредственная реализация выбранных методов и т.д. Такие действия детализируются и представляются в виде составных частей, элементарных операций, причем каждый такой процесс или отдельная рабочая операция продолжают какое-то время и требуют определенных затрат ресурсов.

2. Изучение реализуемого СЗ алгоритма и используемых защитных функций. Поясним содержание этого шага. Прежде всего, при анализе СЗ следует учитывать, что среди существующих способов защиты ПП наибольшее распространение на практике получили: программные (использование серийного ключа и активационного кода, ограничение функциональности, привязка к дате, ограничение числа запусков программы, сетевой мониторинг, on-line сервер лицензирования, привязка к аппаратной конфигурации компьютера, криптография, динамическое шифрование, технология виртуальных машин, манипуляции с кодом программы, обфускация программ, противодействие динамическим способам взлома) и программно-аппаратные (привязка к лазерному диску-носителю, использование аппаратных ключей).

3. Выбор методов снятия системы защиты. В качестве примера рассмотрим основные способы взлома программных систем защиты ПП. Эти способы обычно соотносятся с соответствующим методом защиты: вскрытие ключа шифрования методом атаки полным перебором; отладка; использование дизассемблеров и дамперов; взлом программного модуля; взлом защит, основанный на ключевом сравнении; побитовое копирование компакт-дисков; эмулирование компакт-дисков; эмулирование электронных

ключей; взлом электронных ключей. Например, формирование алгоритма взлома типичной системы защиты, использующей программные методы защиты, зависит от различных факторов, обуславливающих выбор того или иного метода вскрытия. Так, в первую очередь, необходимо определить, какие защитные функции использует конкретная система. Этот процесс осуществляется путем детального изучения работы приложения, его реакции на попытки несанкционированного использования, копирования, ввода неправильных серийных, регистрационных, активационных данных, изменение системного времени, даты и т.д. Такой анализ программы даёт возможность определить функции защиты приложения на уровне интерфейса. Например, запрос на ввод серийного номера при первом запуске программы говорит о защите с помощью серийного ключа; присутствие в меню пункта активации программы – о защите с помощью механизма активации, который в большинстве своих реализаций предполагает привязку к аппаратной конфигурации компьютера и ввод активационного кода; наличие некоторых отключенных функций программы свидетельствует о защите при помощи ограничения функциональности и т.д.

4. Выбор программного инструментария для реализации процесса вскрытия защиты ПП. В большинстве случаев основной набор инструментов обычно включает утилиту для определения упаковщика приложения, программу-распаковщик, отладчик, дизассемблер, шестнадцатеричный (hex) редактор, а также утилиты, мониторинга производимых исследуемым приложением операций с файлами, реестром. При этом непосредственное вскрытие систем защиты предполагает выполнение

определенных элементарных операций в зависимости от поведения взламываемого приложения. Пример

перечня элементарных операций представлен в таблице 1.

Таблица 1. Фрагмент перечня элементарных операций процесса вскрытия системы защиты

№	Описание операций
...	...
<i>Анализ программы на предмет внешних признаков системы защиты</i>	
...	...
10	анализ главного окна программы
11	анализ главного меню программы
...	...
<i>Поиск в коде программы алгоритма защиты</i>	
...	...
18	исследование работы защитного алгоритма программы в дизассемблере
...	...
<i>Исследование работы защитного алгоритма программы в отладчике</i>	
...	...
43	детальное исследование кода защитного алгоритма, анализ вызываемых функций и процедур, просмотр содержимого соответствующих регистров процессора, стека, областей памяти
...	...

5. По каждой выделенной элементарной операции путем хронометражных наблюдений или экспертным путем оцениваются затраты времени на ее выполнение: минимальное, максимальное и наиболее вероятное.

6. По созданной UML-модели системы защиты формируется, например, с использованием конструктора [6] имитационная модель для оценки трудозатрат по всем операциям рассматриваемого процесса.

7. В результате имитационного моделирования получаем закон распределения (гистограмму) трудозатрат на реализацию каждой элементарной операции и процесса вскрытия СЗ в целом. При проведении экспериментальных исследований процессов вскрытия СЗ ряда экономических информационных систем подтверждена гипотеза о существенной положительной асимметрии распределения затрат времени на взлом СЗ (рис. 2).

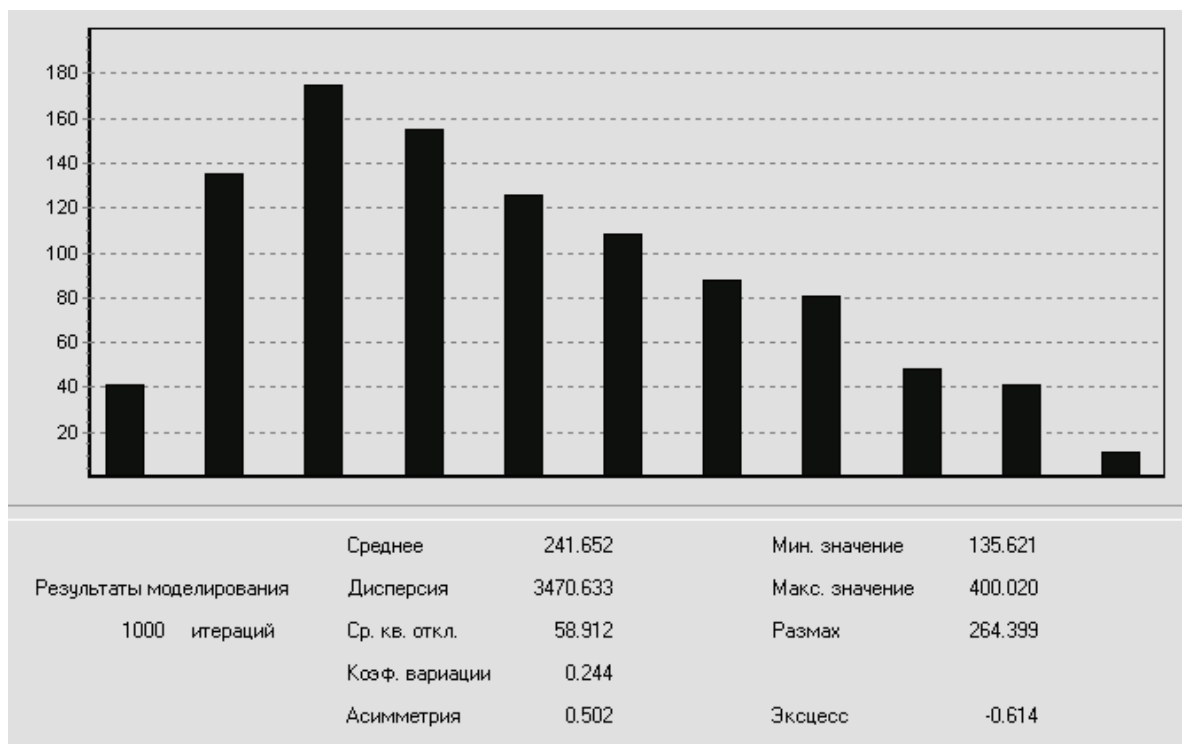


Рис. 2. Гистограмма распределения суммарного времени выполнения элементарной операции A43.

8. Зная закон распределения трудозатрат по каждой системе защиты, можно оценить вероятность того, что при её снятии потребуется заданное количество времени, и, наоборот, определить, какое количество времени будет необходимо для снятия той или иной системы защиты с заданной вероятностью.

9. Для оценки значимости среднего значения времени вскрытия используем критерий рандомизации.

ВЫВОДЫ. 1. Используемый инструментарий, обладая определенными преимуществами, является:

- универсальным, пригодным для описания и моделирования любых процессов;

- понятным, позволяющим визуализировать деловой процесс, представить его в обозримом, легко воспринимаемом виде;

- доступным по стоимости и трудозатратам на реализацию, а именно: требуется весьма низкая величина

расходов на разработку статистической (имитационной) модели, на получение законов распределения времени выполнения различных подмножеств операций и процесса в целом. Это обусловлено тем, что имитационная модель (компьютерная программа) практически мгновенно генерируется по построенной в редакторе конструктора [6] визуальной UML-модели.

2. Анализ результатов использования процессно-статистического подхода при решении задачи оценки времени вскрытия системы защиты позволяет:

- охарактеризовать степень эффективности той или иной системы обеспечения информационной безопасности любых пакетов прикладных программ,

- обеспечить информацией для оптимального выбора систем защиты и их компонентов для производимого программного обеспечения.

– создает предпосылки для повышения конкурентоспособности, благодаря использованию менее дорогой и более эффективной системы защиты программ, что в итоге позволяет уменьшить конечную стоимость производимого программного обеспечения и соблюсти необходимый уровень информационной безопасности.

Библиографический список

1. Полаженко С. Вариант определения понятий защищённости и безопасности программных продуктов. 02.09.2005 <http://software-testing.ru/library/testing/security/87-defining-security>
2. Хубаев Г.Н. Безопасность распределенных информационных систем: обеспечение и оценка // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Математическое моделирование и компьютерные технологии. Технические науки. Спецвыпуск. – 2002. – С. 11.
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.
4. Хубаев Г.Н., Широбокова С.Н. Статические и динамические UML-модели информационных процессов в бухгалтерии бюджетной организации // Информационные системы на железнодорожном транспорте: Межвуз. сб. науч. трудов. – Ростов-на-Дону: Рост. гос. ун-т путей сообщения, 2002. – с.25-31.
5. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М. Построение имитационных моделей для оценки трудоемкости деловых процессов с использованием языка UML: Препринт/ Ростов-н/Д., РГЭУ «РИНХ», 2004. – 80с.

6. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М., Шibaев А.А. Конструктор имитационных моделей деловых процессов // СВИДЕТЕЛЬСТВО ОБ ОФИЦИАЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРОГРАММЫ для ЭВМ. - №2005612262. – М.: РОСПАТЕНТ, 2005.

Bibliographic list

1. Polazhenko S. Alternative terms definition of software security and safety. 02.09.2005 <http://software-testing.ru/library/testing/security/87-defining-security>
2. Hubaev G.N. Safety of the distributed information systems: securing and an estimation // Proceedings of the universities. North-Caucasian region. Mathematical modeling and computer technology. Technical sciences. Special. – 2002. – p. 11.
3. Hubaev G.N. Process-statistical approach to cost accounting resources in the evaluation (calculation) the cost of products and services: especially the implementation, benefits // ISSUES OF ECONOMIC SCIENCES. – 2008. - №2.
4. Hubaev G.N., Shirobokova S.N. Static and dynamic UML-models of information processes in the accounting department budget organization // Information systems for rail transport: Interuniversity collection of scientific papers. – Rostov-on-Don: Rostov State University of Railway Engineering, 2002. – p.25-31.
5. Hubaev G.N., Sherbakov S.M. Building of imitating models for laboriousness estimation of business processes with use of language UML: Preprint / Rostov-on-Don, RSEU «RINE», 2004. – 80p.
6. Hubaev G.N., Sherbakov S.M., Shibaev A.A. Constructor of imitating models of business processes // CERTIFICATE OF THE OFFICIAL COMPUTER PROGRAM REGISTRATION. - №2005612262. – М.: ROSPATENT, 2005.

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Аннотация

Наличие на рынке большого числа однотипных информационных систем приводит к появлению проблемы выбора оптимального программного продукта, который бы наиболее полно соответствовал запросам организации или пользователя. Имеющиеся методики выбора оптимального продукта используют субъективную оценку либо требуют большого количества измерений и вычислений. В данной статье описан один из способов сравнения нескольких экономических информационных систем по интересующим пользователя показателям.

Annotation

Vast amount of similar informational systems available today inevitably causes the problem of 'the right choice'. There are plenty of ways to estimate product quality today, however most of them either gives subjective results or requires plenty of computations to be made by user. An alternate way of comparing two or more informational systems by user-defined quality factors is described in an article below.

Ключевые слова

Экономические информационные системы, оценка, потребительское качество, производительность.

Keywords

Economical information systems, estimation, consumer quality, performance.

Важнейшим показателем любого программного продукта является его потребительское качество, другими словами, степень соответствия продукта предъявляемым потребителем требованиям. Для определения степени соответствия информационной системы (ИС) требованиям конкретного пользователя, как правило, необходимо располагать данными о значениях различных показателей, характеризующих процессы функционирования ИС в заданных условиях. Набор показателей напрямую зависит от назначения программного продукта, так, если говорить об офисных системах (таких как текстовые процессоры, редакторы изображений и т.д.), то тут пользователя в первую очередь будет интересовать такой субъективный показатель, как удобство работы

системой. Различные учетные системы, системы поддержки принятия решений и прочие системы автоматизирующие различные аспекты экономических отношений (экономические информационные системы – ЭИС), определяют принципиально другой состав показателей – скорость выполнения функциональных операций и объем обрабатываемых данных и другие.

Данные по показателям качества служат входной информацией для различных моделей прогнозирования характеристик качества ЭИС. Информацию, описывающую процессы функционирования ЭИС, можно разделить на следующие типы:

– Характеристики данных — объем данных, которыми оперирует система, объем данных, передаваемых по каналам связи в единицу времени и

т.д.;

– Данные о рабочей нагрузке — количество обращений к системе в единицу времени, количество одновременно обрабатываемых запросов, величина очереди и т.д.;

– Данные, характеризующие уровень использования элементов вычислительной системы, например, коэффициент использования ресурсов процессора, оперативной памяти, сетевого интерфейса и т.д.

В литературе описаны методики для оценки некоторых из этих показателей. Так, осуществить оценку и выбор оптимальной ЭИС можно по критерию функциональной полноты [1], или по качеству интерфейса [2], или по скорости реализации базовых функциональных операций [3]. Последняя методика предполагает измерение производительности системы, то есть проведение серии замеров времени отклика ИС при изменении различных факторов: объемов справочников и рабочих таблиц, количества одновременно работающих пользователей, состава и характеристик технических средств.

Постановка задачи: Для того чтобы количественно и с *минимальными трудовыми затратами* оценивать характеристики потребительского качества программной системы необходим *специальный инструмент*, обеспечивающий автоматизированное получение такой оценки. Этот инструмент должен обеспечивать не только автоматизацию расчета показателей качества, но и давать возможность в автоматизированном режиме производить хронометраж.

Особенности предлагаемого подхода. Оценка значений характеристик качества ИС связана с наблюдением (мониторингом) за функционированием исследуемой программной системы в заданных

условиях и, в частности, с замером времени реализации каждой функции.

Средства мониторинга предполагают проведение замеров при реальной нагрузке информационной системы, что часто не представляется возможным. Например, если данный программный продукт (ПП) должен обеспечить одновременную работу 60 пользователей, то для проведения измерений необходимо иметь 60 копий этого ПП, 60 компьютеров и 60 обученных пользователей, которые будут выполнять определенные действия с некоторой периодичностью. Затраты на проведение такого измерения очень высоки, а достоверность полученных данных будет существенно зависеть от действий конкретного пользователя. Для решения этих задач в последнее время используются различные инструменты для автоматизации процессов тестирования ЭИС, в частности, стресс-тестирование, которое позволяет анализировать поведение исследуемой программной системы при возрастающей нагрузке. Эти инструменты имеют встроенные средства замера и анализа определенных параметров системы, таких как: время отклика, объем используемой памяти, процент использования пропускной способности сети и т.д.

При проведении стресс-тестирования выполняется имитация работы с программным продуктом большого числа пользователей. В процессе имитации может осуществляться запись действий пользователя в системе, запись и отсылка управляющих пакетов программы, запрос определенных ресурсов, заполнение БД случайными данными и т.д. Однако в большинстве случаев для проведения тестирования необходимо знание тонкостей программной реализации исследуемого

ПП. Подготовка тестового сценария также требует значительных трудозатрат. Кроме того, *стресс-тестирование не позволяет* отследить динамику показателей производительности, степень влияния различных факторов и составить прогноз изменения показателей качества при изменении значений внешних факторов.

Поэтому представляется целесообразным создание информационной системы, базирующейся на интеграции инструментов стресс-тестирования и методики, описанной в [3]. Разработанные автором информационные системы «Ер.DB» [4] и «Ер.РР» [5] используют результаты стресс-тестирования в качестве исходной информации для построения системы моделей, позволяющих прогнозировать производительность ПП при реализации каждой функции, и обеспечивают автоматизацию процессов построения регрессионных моделей, варьирования значения факторов и проведения замеров. Рассмотрим примеры оценки производительности ЭИС с использованием инструментария «Ер.DB» и «Ер.РР». Все тесты проводились на компьютерах с идентичной программно-аппаратной конфигурацией, что позволило повысить объективность оценки.

Примеры оценки производительности ПП. Пример 1. Использование созданной информационной системы рассмотрим на примере оценки времени выполнения функциональной операции «Получение ведомости остатков на складе» системой «1С Торговля и склад». В качестве факторов, влияющих на время выполнения операции, выбраны следующие: x_1 - документ «Ввод

остатков по складу», x_2 - документ «Поступление материальных ресурсов», x_3 - документ «Списание материальных ресурсов», x_4 - справочник «Номенклатура», x_5 - справочник «Единицы измерения».

В процессе исследования варьировалось число записей (документов) по каждому фактору в пределах между минимальным и максимальным уровнем. В соответствии с планом эксперимента проведено 32 группы измерений.

После обработки результатов опытов для функциональной операции «Ведомость остатков на складе» было получено следующее уравнение:

$$y = 2,52 + 2,21x_1 + 2,38x_2 + 1,94x_3 + 0,22x_4 + 0,14x_5.$$

Проверка однородности дисперсий производилась по критерию Кохрена. Расчетное значение критерия составило 0,042, а табличное 0,1131, следовательно, гипотеза об однородности дисперсий подтверждается. Для проверки адекватности уравнения применялся критерий Фишера. Расчетное значение критерия Фишера составило 1,14, а табличное 1,43, следовательно, модель адекватна.

Расчетные значения t-критериев Стьюдента для коэффициентов b_1, b_2, b_3, b_4, b_5 составили соответственно 2,23; 2,11; 3,05; 0,54; 0,78, а табличное значение равно 1,645 при уровне значимости 5%. Таким образом, окончательное уравнение регрессии для функциональной операции «Ведомость остатков на складе» приняло вид:

$$y = 2,52 + 2,21x_1 + 2,38x_2 + 1,94x_3.$$

Фактические и прогнозные значения времени выполнения функциональной операции «Ведомость остатков на складе», рассчитанные по этой модели, представлены на рис. 1.

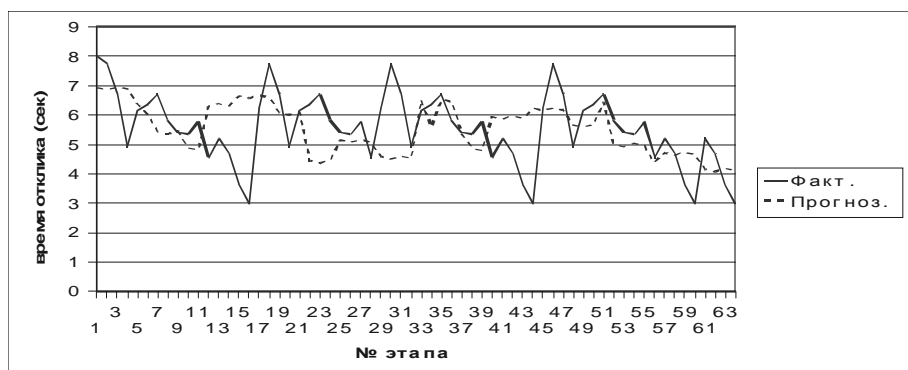


Рис. 1. Фактические и прогнозные значения времени выполнения функциональной операции «Ведомость остатков на складе»

Полученные данные могут быть использованы для построения имитационных моделей, что позволит получать гистограммы распределения времени выполнения функциональной операции в конкретных условиях и оценку полных затрат времени на реализацию любых подмножеств функциональных операций.

Пример 2. Описанная система позволяет осуществлять сравнение различных ПП по производительности при выполнении заданного набора функциональных операций. Сравнение производительности ПП проведем на примере 2-х программных систем: системы «1С» версии 7.7 и системы «Ананас», в которой была проанализирована аналогичная функциональная операция «Ведомость движения товаров по складу».

В качестве входных факторов при проведении дробного факторного эксперимента были выбраны системные таблицы $ce129(x_1)$, $ce310(x_2)$, $ce828(x_3)$, $cg129(x_4)$, $dh1002(x_5)$, $dt101_126(x_6)$, $ra296(x_7)$ и $ra296_d304(x_8)$.

Планирование эксперимента проводилось на двух уровнях. Число параллельных опытов при проведении эксперимента было равно трем. На основании результатов опытов получено уравнение, позволяющее делать обоснованные выводы о влиянии анализируемых факторов на время выполнения функциональной операции

«Ведомость движения товаров по складу»:

$$y = 3,24 + 0,45x_1 + 1,58x_2 + 0,2x_3 + 2,44x_4 + 1,8x_5 + 3,74x_6 + 1,2x_7 + 0,73x_8.$$

Проверка однородности дисперсий производилась по критерию Кохрена. Расчетное значение критерия составило 0,023, а табличное 0,1131, следовательно, гипотеза об однородности дисперсий подтверждается. Для проверки адекватности уравнения применялся критерий Фишера. Расчетное значение критерия Фишера составило 1,36, а табличное 1,43, следовательно, мы можем принять гипотезу об адекватности модели при уровне значимости 5%. Расчетные значения t-критериев Стьюдента для коэффициентов $b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6, b_7, b_8$ составили соответственно 2,78; 1,92; 0,03; 0,76; 3,24; 1,04; 0,12; 0,36, а табличное значение равно 1,645 при уровне значимости 5%. Таким образом, окончательное уравнение регрессии для функциональной операции «Ведомость движения товаров по складу» приняло вид:

$$y = 3,24 + 2,51x_1 + 1,49x_2 + 1,8x_5.$$

Анализ построенной модели показывает, что при увеличении каждого из факторов значение времени выполнения функциональной операции также будет увеличиваться.

Фактические и прогнозные значения времени выполнения функциональной операции «Ведомость

движения товаров по складу», рассчитанные по этой модели, представлены на рис. 2.

Из приведенных на рисунках 1 и 2 данных видно, что, хотя время выполнения только *одной* конкретной операции исследуемыми программными системами отличается незначительно, но если в течение года пользователю необходимо реализовать эту операцию, например, 10 тыс. раз, то в этом случае разница в общих затратах времени может оказаться весьма значительной.

ВЫВОДЫ.

1. Разработанная система позволяет с *минимальными трудовозатратами* проводить количественную оценку производительности ЭИС в конкретных условиях их применения. При этом

эксперименты с исследуемой системой осуществляются в *автоматизированном режиме*.

2. По результатам экспериментов строятся регрессионные модели, позволяющие *прогнозировать* время реализации каждой функции в зависимости от значений факторов, характеризующих среду, в которой функционирует анализируемая ЭИС (*от объемов баз данных, количества одновременно работающих пользователей и др.*).

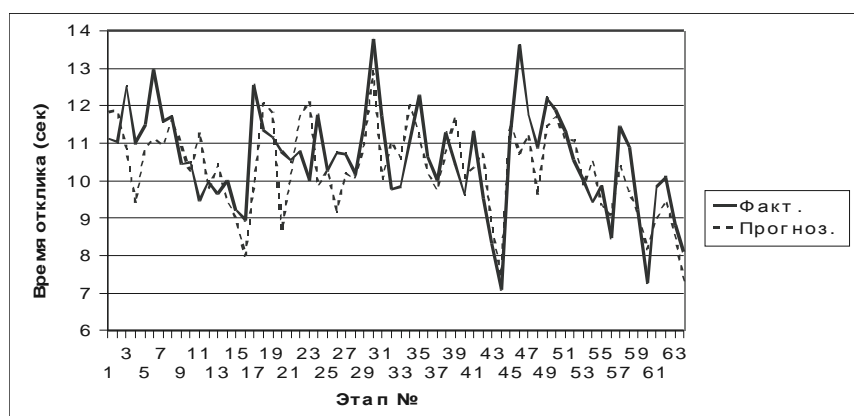


Рис. 2. Фактические и прогнозные значения времени выполнения функциональной операции «Ведомость движения товаров по складу»

Библиографический список

1. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты //ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ И СИСТЕМЫ (SOFTWARE&SYSTEMS). – 1998.- №2.- с.6-9.
2. Хубаев Г.Н. Сложные системы: экспертные методы сравнения// Приложение к журналу «Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион». Серия «Общественные науки».- 1999.- №3.- с.7-24.
3. Хубаев Г.Н. Сравнение программных продуктов по критерию «производительность»//ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ и СИСТЕМЫ. – 2008. - №4.
4. Хубаев Г.Н., Победенный А.В. Информационная система оценки производительности программных продуктов «Ер.DB» // СВИДЕТЕЛЬСТВО ОБ ОФИЦИАЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРОГРАММЫ для ЭВМ. № 2009610147. – М.: РОСПАТЕНТ, 2009.
5. Хубаев Г.Н., Победенный А.В. Информационная система для автоматизированной оценки качества программных продуктов «Ер.PP» //

СВИДЕТЕЛЬСТВО ОБ ОФИЦИАЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРОГРАММЫ для ЭВМ. № 2009610148. – М.: РОСПАТЕНТ, 2009.

Bibliographical list

1. Hubaev G.N. Comparing complex programmes using functional completeness approach//SOFTWARE&SYSTEMS. – 1998.- #2.- p.6-9.
2. Hubaev G.N. Complex systems: comparinsion with expert methods// Annex to the magazine «Universities' news. North-caucasian region». Series «Social sciences».- 1999.- #3.- p.7-24.
3. Hubaev G.N. Comparing programm products «using» performance criterion//SOFTWARE&SYTEMS. – 2008. - #4.
4. Hubaev G.N., Pobedyonny A.V. Informational system for estimation of program products' performance «Ер.DB» // CERTIFICATE OF OFFICIAL PC PROGRAMM REGISTRATION. # 2009610147. – М.: ROSPATENT, 2009.
5. Hubaev G.N., Pobedyonny A.V. Informational system for estimation of program products' performance «Ер.PP» // CERTIFICATE OF OFFICIAL PC PROGRAMM REGISTRATION. # 2009610148. – М.: ROSPATENT, 2009.

РАЗДЕЛ 6. РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

И.А. Алексеенко, М.Л. Киреев

РОЛЬ БРЕНДА В СТРАТЕГИИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ВУЗА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация

В статье рассматривается роль бренда позиционировании вуза на рынке образовательных услуг. Приведен пример бизнес-анализа бренда Северо-Западного государственного заочного технического университета (СЗТУ) на основе маркетинговых исследований рынка образовательных услуг. Показано, что динамика капитала бренда существенно зависит от изменения социально-экономической обстановки в регионе, эффективности построения бренд-стратегии вуза и целенаправленной работы маркетинговых служб.

Annotation

The role of university positioning brand in the teaching market is being considered in this article. The example of business analyses of the North-Western State Extramural Technical University (NWSTU) as a brand has been provided on the basis of teaching market research. It has been shown that the brand equity development is essentially dependent on the socio-economic situation within the region, on the efficiency of university brand strategy construction and the task-oriented work of marketing services.

Ключевые слова

Бренд, маркетинг, маркетинговые исследования, рынок, социально-экономическая обстановка

Keywords

Brand, marketing, marketing researches, the market, social and economic conditions

В российской терминологии маркетинга понятия «бренд», «брендинг» и «бренд-менеджмент» появились сравнительно недавно. Однако обращение к опыту западных компаний, активно использующих брендинг как ключевой элемент маркетинга коммуникаций, позволило понять и оценить его место, роль и значение в системе менеджмента, ориентированного на рынок.

Исследований, посвященных брендингу в сфере образовательных услуг, как и самих устойчивых российских образовательных брендов, существует небольшое количество. Все это обуславливает актуальность анализа практического опыта вузов в области

создания бренда и разработки последовательности действий по созданию, развитию и управлению брендом образовательного учреждения в России. Актуальность проблемы исследования обусловлена также новизной ее постановки для российских вузов, не имеющих еще достаточного опыта управления брендом в конкурентной внешней среде.

Создание сильного бренда дает вузу несколько преимуществ:

- ✓ бренд создает естественные барьеры для конкурентов;
- ✓ существование сильного бренда облегчает для вуза вывод на рынок новых услуг (интеллектуальных

продуктов) и позволяет занимать новые ниши рынка;

✓ бренд дает университету дополнительное время для адаптации при появлении рыночных угроз, может помочь вузу защитить свою долю рынка без дорогих рекламных кампаний и снижения цен;

✓ успешно реализуя свою марочную стратегию, вуз дистанцирует свои программы в глазах покупателей от аналогичных программ конкурентов;

✓ бренд обеспечивает лояльность потребителей к вузу даже при определенном повышении стоимости образовательных услуг.

Главным же результатом представляется то, что поскольку истинную ценность бренду придают потребители, формирование и развитие бренда позволят университету более полно и качественно удовлетворять образовательные потребности населения и способствовать развитию кадрового потенциала предприятий региона.

Представляется важным проанализировать существующий бренд вуза с точки зрения основных понятий брендинга и предложить рекомендации по его развитию.

Существует множество различных определений бренда. Так, Джереми Симпсон определяет бренд как название, термин, знак, символ, идентифицирующий товар или услугу одного продавца, отличные от товаров или услуг другого продавца [1]. С этой точки зрения основная ценность бренда заключается в том, что он обеспечивает дифференциацию от конкурентов и защиту права собственности на рынке. Применительно к сфере образовательных услуг данный аспект бренда также имеет место, защищая и идентифицируя образовательные

продукты вуза (образовательные программы, научно-исследовательские, учебно-методические разработки).

По определению Лесли де Чернатона, бренд — это идентифицируемый продукт, сервис, личность или место, созданные так, что потребитель или покупатель воспринимает уникальную добавленную ценность, которая отвечает его потребностям наилучшим образом [2]. Этот подход позволяет рассмотреть бренд вуза с точки зрения потребителей его образовательных услуг и рыночной среды, в которой он действует.

Специфика брендов на рынке образовательных услуг заключается в том, что их главный смысл состоит в обеспечении связи образовательного учреждения и его целевой аудитории посредством обещания уникального набора услуг, наиболее соответствующего ожиданиям потребителя.

На основе маркетингового исследования рынка образовательных услуг Северо-Западного региона и предпочтений абитуриентов при выборе образовательных программ Северо-Западного государственного заочного технического университета (СЗТУ) был проведен бизнес-анализ бренда.

Внешний ситуационный анализ позволил оценить конкурентные позиции СЗТУ на рынке образовательных услуг Санкт-Петербурга (рис. 1,2,3,4,5). Для обеспечения достоверности результатов при построении кортежа показателей конкурентоспособности использовались официальные статистические данные 55-ти вузов (форма 3-НК). В качестве показателей были взяты: количество образовательных программ; численность обучающихся в разрезе безотрывных форм обучения (очно-заочная, заочная).

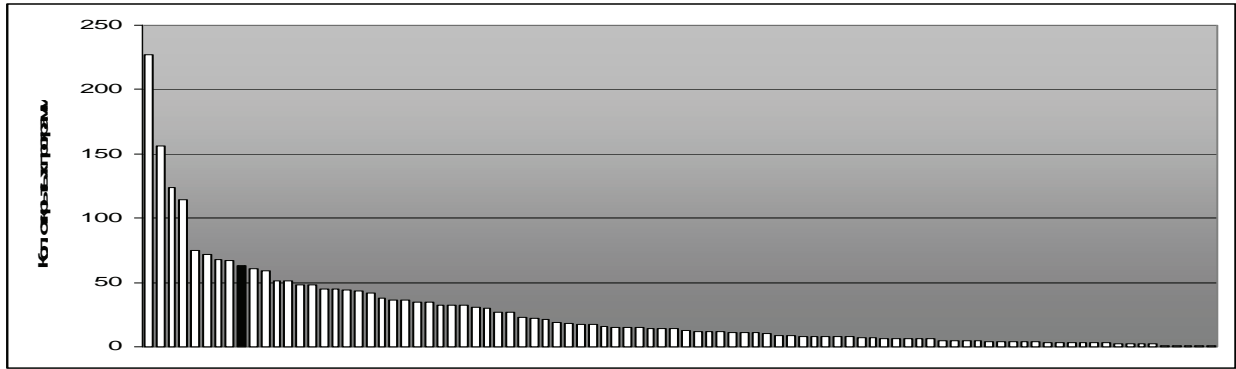


Рис.1. Конкурентная позиция СЗТУ по количеству открытых образовательных программ.

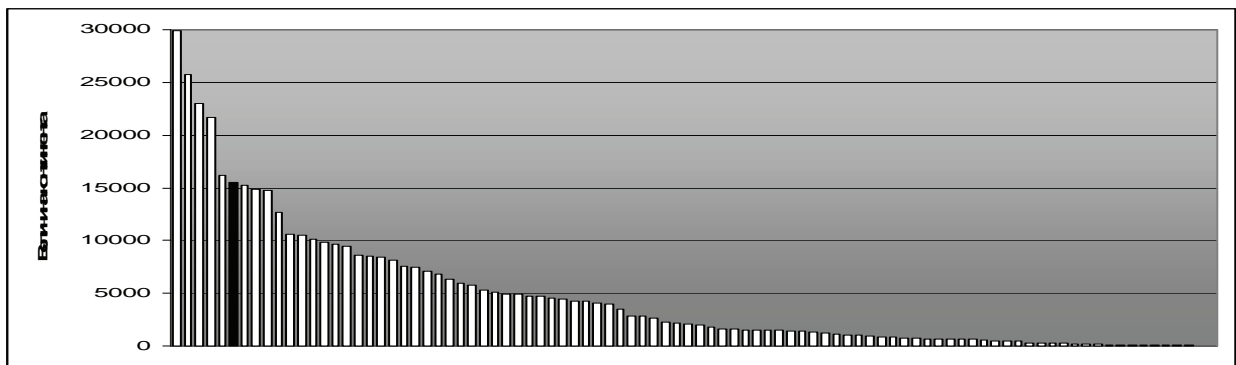


Рис.2. Конкурентная позиция СЗТУ по численности обучающихся (все формы обучения)

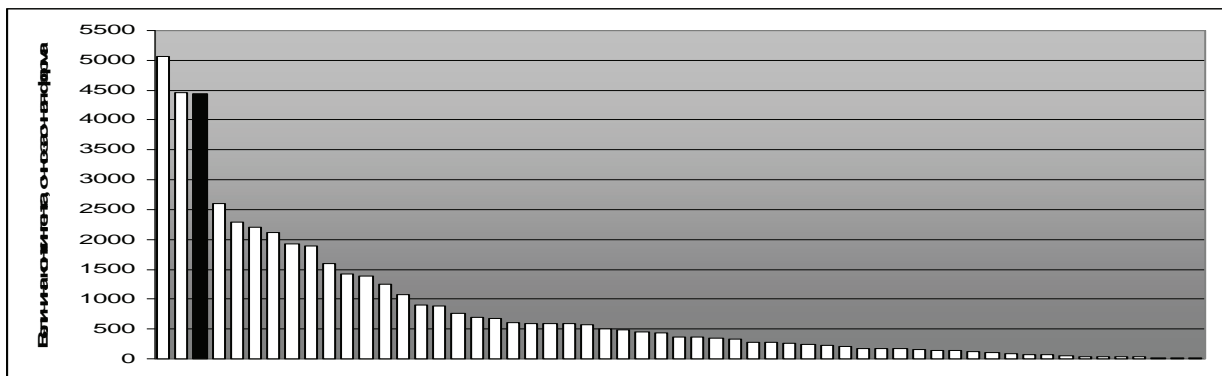


Рис.3. Конкурентная позиция СЗТУ по численности студентов очно-заочной формы обучения.

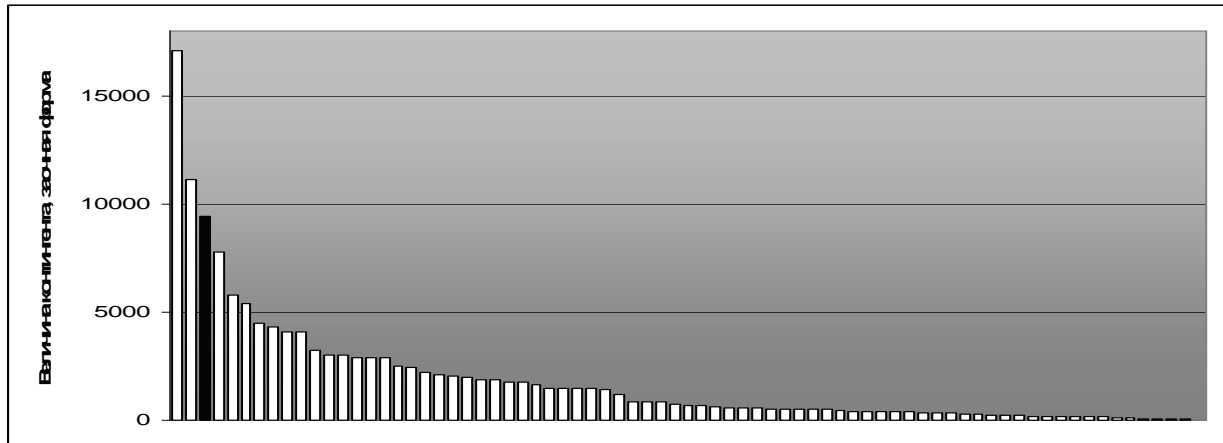


Рис.4. Конкурентная позиция СЗТУ по численности студентов заочной формы обучения.

Анализ графиков показывает устойчивую позицию СЗТУ на рынке образовательных услуг, особенно по безотрывным формам обучения (очно-заочная, заочная). Это еще раз подчеркивает, что реализация университетом обещания бренда «Качественное образование - работающим людям», которое он предлагает с момента своего основания, достаточно успешно продолжается и на современном этапе.

Изучение бренда СЗТУ проводилось на основе анализа следующих компонентов марочного капитала бренда:

- ✓ осведомленности о бренде;
- ✓ ценности бренда.

Осведомленность о бренде исследовалась при помощи социологического опроса. Респонденты выбирались на основе случайной выборки в возрастной группе 18-60 лет. Объем выборки: 700 чел.- Северо-Западный регион, 300 чел. - Санкт-Петербург. Коэффициент конкордации 0,75. Осведомленность о бренде СЗТУ в сопоставлении с прежним брендом СЗПИ (в период 1957-2000гг университет назывался Северо-Западный государственный заочный политехнический институт) показывает, что среди опрошенных значения распределились следующим образом (Рис 5)[4].

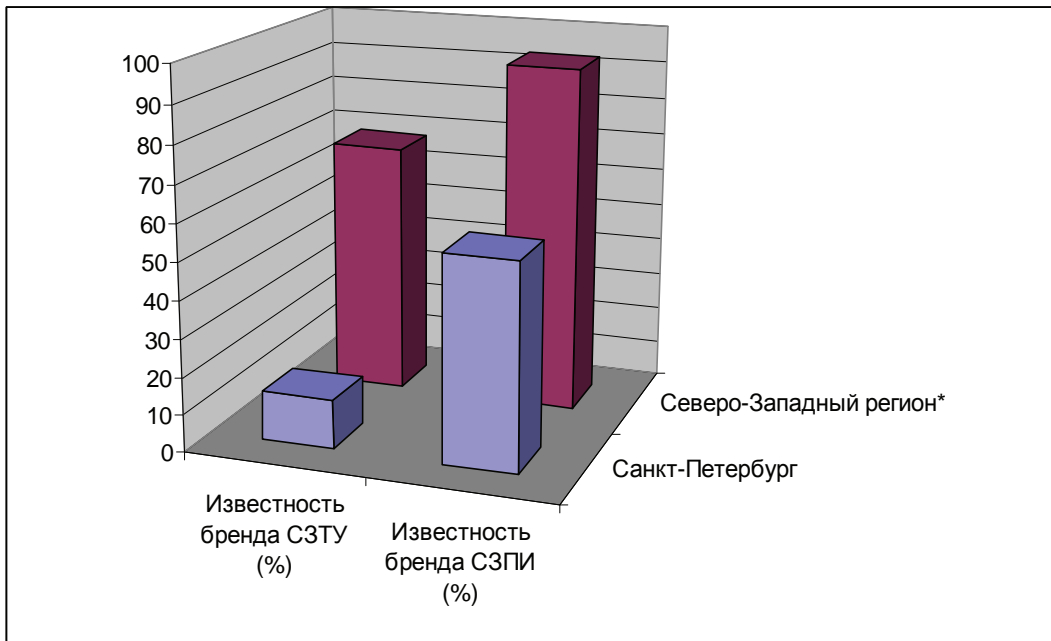


Рис. 5 Анализ известности бренда СЗТУ в сопоставлении с брендом СЗПИ.

Данные свидетельствуют о необходимости повышения известности бренда СЗТУ на рынке Санкт-Петербурга и на локальных рынках, а также об актуальности проведения ребрендинга марки СЗТУ на основе формирования положительного имиджа бренда СЗТУ и продвижения его на рынке средствами маркетинговых коммуникаций.

В ходе исследования ценности бренда были выявлены и ранжированы факторы, влияющие на спрос образовательных услуг СЗТУ по безотрывным формам обучения (заочная и очно-заочная) [4].

В качестве методов исследования использовались: системный анализ, социологический опрос, экспертный опрос. Экспертный опрос проводился при помощи анкетирования референтных групп: потребители – потенциальные абитуриенты, родители, работодатели; «поставщики» – руководители филиалов, преподаватели.

Анкета включала следующую информацию: дату и место проведения

опроса, сведения об опрашиваемом (пол, возраст, социальное положение), а также группу вопросов, связанную с его потребностями в соответствующих образовательных услугах. По структуре анкета строилась на закрытых вопросах в форме шкалы важности, в основном охватывающих все возможные варианты ответов, из которых опрашиваемый выбирал один, наиболее точно отражающий его позицию.

Анализ предпочтений потребителей при выборе образовательных программ СЗТУ по безотрывным формам обучения, проведенный в 2006-2008 гг., показывает значительный рост требований потребителей к качеству образовательных услуг и бренду вуза. Методами множественного регрессионного анализа была получена модель множественной регрессии (качество 99,8%), описывающая зависимость величины спроса на образовательные услуги от основных факторов: цены, качества, бренда, места (рис.6)[5].

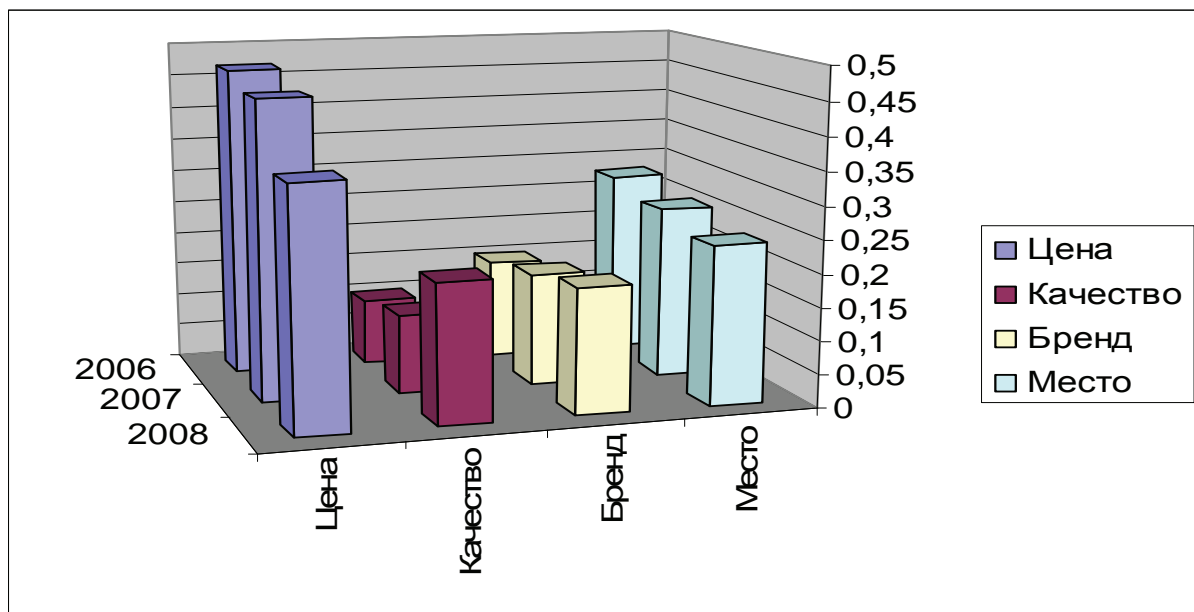


Рис.6. Маркетинговый анализ предпочтений потребителей образовательных услуг СЗТУ по безотрывным формам обучения.

Динамика предпочтений представляется достаточно информативной, коррелируется с основными тенденциями социально-экономического развития региона и особенностями регионального рынка образовательных услуг. Вместе с тем это отдельный вопрос, требующий подробных исследований.

Таким образом, анализ результатов проведенных маркетинговых исследований показывает, что динамика капитала бренда существенно зависит от изменения социально-экономической обстановки в регионе, эффективности построения бренд-стратегии вуза, целенаправленной работы маркетинговых служб.

Библиографический список

- 1.Кевин Лейн Келлер. Стратегический брэнд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. - М.: «Вильямс», 2005. — С. 507.
- 2.Карпова С.В. Брендинг; М.: КноРус, 2008. - С. 28.

- 3.Дон Шульц, Бет Барнс. Стратегические бренд-коммуникационные кампании.- М.: «Издательский дом Гребенникова», 2003. – С.287.

- 4.Алексеенко И.А., Киреев М.Л. Маркетинговые исследования спроса на образовательные услуги в Северо-Западном государственном заочном техническом университете.// Социально-философские и экономические аспекты развития современного общества. Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 2008. – С.15.

- 5.Алексеенко И.А., Киреев М.Л. Анализ спроса на образовательные услуги в Северо-Западном государственном заочном техническом университете.// Инновационные технологии в образовательной деятельности. Материалы научно-методической конференции. СПб: Изд-во СЗТУ, 2008. – С.141.

Bibliographic list

- 1.Karpova S.V. Branding; M. KnoRus, 2008 – p.28
- 2.Kevin Lein Keller. Strategic brand-management: creation, an estimation and management of the branded capital. – M. “Viliams”, 2005 – p. 507
- 3.Kravchenko V.I. The power and communications: interaction problems in an information society. – SPb: SPbGUEF, 2003 – p.120
- 4.Alekseenko I.A. Marketing researches of demand for educational services in Northwest state correspondence technical university.//Socially-philosophical and

economic aspects of development of a modern society. Materials of the international scientifically-practical conference, 2008 – p.15

5.Alekseenko I.A. The analysis of demand for educational services in Northwest state correspondence technical university.//Innovative technologies in educational activity. Materials of scientifically-methodical conference. SPb: Publishing house SZTU, 2008. – p.141.

6.Don Shulz. Strategic a campaign brand-communication. – M: “The publishing house of Grebennikova”, 2003. – p. 287

Н.А. Наумова

СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ В ВУЗЕ**Аннотация**

Статья посвящена вопросам оценки качества подготовки студентов вузов. Рассмотрены наиболее распространенные в отечественной и зарубежной высшей школе системы оценки знаний студентов, их достоинства и недостатки, теоретические основы и практическое применение. Предложена рейтинговая система оценки качества знаний студентов в вузе.

Annotation

The article covers some issues of quality evaluation in development of higher education students. Systems for knowledge evaluation which are most popular at higher education institutions in Russia and abroad are considered in the article. The author describes their virtues and shortcomings, theoretical basis and practical application. A rating system of knowledge quality evaluation at higher education institutions is also offered in the article.

Ключевые слова

Качество образования, мониторинг, оценка качества, шкала оценки, Болонский процесс, Европейская система взаимозачетов (ECTS), рейтинг, рейтинговая система, метод оценки.

Keywords

Quality of education, monitoring, quality evaluation (quality assessment), rating scale, the Bologna process, European Credit Transfer System, rating, rating system, evaluation method (method of assessment, valuation method).

Обеспечение высокого качества образования в настоящее время является первоочередной задачей образовательной политики в России. В

связи с этим появилась необходимость разработки систем управления качеством высшего образования.

Понятие качества образования является комплексным и многоаспектным. Важнейшей составляющей всей системы качества образования является качество подготовки выпускников вуза как результата образовательной деятельности. В связи с этим ключевой проблемой является оценка качества подготовки специалистов, причем не только на выходе из учебного заведения, но и на протяжении всего периода обучения. Поэтому система оценки качества образования должна быть включена в систему мониторинга обучения.

Общепринятой шкалой оценки знаний студентов в российских вузах является пятибалльная шкала, которая теоретически позволяет оценить уровень усвоения студентом пройденного учебного материала баллами от 1 до 5: «1» – слабые успехи; «2» – посредственные; «3» – достаточные; «4» – хорошие; «5» – отличные. На практике оценка «1» не ставится, следовательно, данная система оценки фактически является четырехбалльной.

Данная система мониторинга качества образования предполагает оценку знаний в период зачетно-экзаменационной сессии. Полученные студентом оценки отражают его знания на данный момент, но не учитывают его работу в течение семестра. Качество обучения выражается в виде отметки по пятибалльной шкале, отражающей соответствие знаний обучаемого образовательным стандартам. Такая шкала оценок неточна, критерии, используемые различными преподавателями при сопоставлении результатов диагностики с оценочной шкалой, неоднородны.

Достоинством такой системы является ее относительная простота, а главным недостатком то, что преподаватель вынужден ставить одинаковые оценки студентам, знания

которых на самом деле различаются. Кроме того, существующая система усредняет всех студентов – итоговая оценка по дисциплине не учитывает своевременности прохождения студентом контрольных мероприятий по данной дисциплине. В результате студенты, сдающие контрольные задания вовремя либо досрочно, и студенты, сдающие их лишь в течение зачетно-экзаменационного периода, после зачета (экзамена) формально имеют одинаковую успеваемость.

Таким образом, главной проблемой пятибалльной системы контроля успеваемости студентов является неравномерное распределение активности самостоятельной работы студентов в течение семестра, в результате чего объем полученных знаний резко снижается при переходе на последующие курсы.

Основной тенденцией в области обеспечения качества высшего образования становится перенос центра тяжести с процедур внешнего контроля качества образовательного процесса и его результатов на базе национальных систем аттестации и аккредитации в сторону внутренней самооценки (самообследования) вузов на основе тех или иных моделей менеджмента качества.

Для эффективной деятельности вуза необходимо создание системы контроля качества образования, в основу которой должны быть положены результаты научных исследований и современный опыт (отечественный и международный) в решении данной проблемы.

Одним из перспективных путей повышения эффективности оценки качества обучения студентов является использование системы ECTS (European Credit Transfer System) – Европейской системы взаимозачетов результатов обучения (кредитов). Одной из ее важных целей является поддержка

академического признания результатов обучения, что позволяет студентам проходить часть своего обучения в вузах других стран. Болонская декларация упоминает систему ECTS лишь как пример, однако никакой другой европейской системы не появилось. Наоборот, система ECTS быстро распространилась по всей Европе и была включена во многие новые законы о высшем образовании.

Введение данной системы взаимозачета кредитов – одна из наиболее технически и содержательно сложных задач в рамках Болонского процесса. Реализация функции взаимозачета академических кредитов возможна только после подписания определенных соглашений между учебными заведениями (факультетами) и наличия прошений о переводе со стороны студентов. Такое партнёрство предполагает существование определенных совместимых учебных планов с достаточно гибкой структурой и направленностью их компонентов на достижение тех же образовательных целей [1].

На практике при использовании системы взаимозачетов необходимо руководствоваться следующими основными положениями ECTS:

1. Единицей учебной трудоемкости студента является академический кредит. Одна кредитная единица равна 20-35 часам учебной деятельности (аудиторной либо индивидуальной работы).

2. Каждому компоненту учебного плана (единице курса/модуля) присваивается определенное количество кредитов от общего количества, предусмотренного для этой программы. Распределение кредитов зависит от количества аудиторных часов каждой единицы курса/модуля (лекции, семинары, лабораторные работы, самостоятельная работа), включая

время сессии (экзамены, зачёты), и фиксируется в учебных планах.

3. За один учебный семестр начисляется ровно 30 кредитов, за учебный год – соответственно 60. При этом количество кредитов за каждую дисциплину не может быть дробным.

4. Для получения степени бакалавра нужно набрать не менее 180 кредитов (три года обучения) или не менее 240 кредитов (четыре года обучения).

5. Для получения степени магистра студент должен, как правило, набрать в общей сложности не менее 300 кредитов (пять лет обучения).

6. Кредиты начисляются только после успешной сдачи (положительная оценка) итогового испытания по дисциплине (экзамена, зачёта, теста и т.п.). При этом общее количество начисленных кредитов не зависит от оценки.

7. При начислении кредитов в трудоемкость засчитываются: аудиторная нагрузка, самостоятельная работа студента, рефераты, эссе, курсовые и дипломные работы, написание магистерской и докторской диссертаций, практики, стажировки, подготовка к экзаменам, сдача экзаменов, и т.п. (соотношение количества аудиторных часов и часов самостоятельной работы централизованно не регламентируется).

8. Кредиты могут быть получены в аванс и перенесены в следующие семестры, в рамках того же образовательного цикла. Единожды полученные кредиты признаны на протяжении всего периода обучения, независимо от последующих изменений программ или учебных планов.

9. Посещаемость студентом аудиторных занятий учитывается по усмотрению вуза, но не гарантирует начисления кредитов.

Следует также отметить, что система ECTS требует не просто

подсчета учебной нагрузки каждой дисциплины и соответствующего числа кредитов, но также, и этим аспектом часто пренебрегают, детального описания всей программы обучения в институте с информацией о содержании, методологии обучения, методов оценки программ курсов, а

также об услугах поддержки международных студентов.

В рамках Болонского процесса в системе ECTS рекомендуется использование единой европейской шестибальной системы оценок. Для наглядности шкалу перевода баллов в международные оценки представим в виде таблицы:

Таблица 1. Шкалы перевода баллов в международные оценки

Баллы	США	ECTS	Россия
96-100	A	A	5
91-95	A-	(отлично)	
88-90	B+	B	4
84-87	B	(очень хорошо)	
81-83	B-	C (хорошо)	
78-80	C+		
74-77	C	D (удовлетворительно)	3
71-73	C-		
68-70	D+		
64-67	D		
61-63	D-	E (посредственно)	2, 1
60-0	F	FX, F (неудовлетворительно)	

Такая система, с нашей точки зрения, также не лишена недостатков, главным из которых является отсутствие единой шкалы оценок, так как количество баллов по каждой дисциплине зависит от количества часов по учебному плану. Другой важной особенностью оценки качества знаний студентов по системе ECTS является то, что итоговая оценка выставляется только при наличии всех трех ее составляющих, то есть исключается возможность получения оценки «автоматом».

Подобных недостатков при оценке знаний можно избежать, используя рейтинговую систему оценки, которая предполагает «накопление» оценки, учитывает «предысторию» оценки, а также позволяет проводить непрерывный мониторинг качества обучения студентов.

Согласно определению современного экономического словаря, рейтинг (англ. rating) – это оценка значимости, масштабности, важности объекта, проблемы, характеризующаяся числовым показателем или номером места, занимаемого ими в ряду сходных объектов, то есть численная характеристика какого-либо качественного понятия. Кроме того, рейтинг можно определить как термин, обозначающий субъективную оценку какого-либо явления по заданной шкале.

В контексте последнего определения понятие рейтинга используется в вузовской практике оценки успеваемости студентов как интегральный (комплексный) показатель качества обучения. В общем случае рейтинг представляет собой некоторую числовую величину, выраженную по

многобалльной шкале, отражающую успеваемость студента по одному или нескольким дисциплинам в течение определенного периода обучения.

Рейтинговую систему оценки знаний, умений и навыков необходимо внедрять как дополнение к основной оценке, которая представляет собой аттестацию студентов в конце каждого семестра.

На наш взгляд, совершенно очевидно, что качество подготовки специалиста в основном определяется качеством его профессиональных знаний, умений и навыков. Поэтому рейтинговую систему рационально внедрять в процесс обучения с момента появления дисциплин циклов общепрофессиональных дисциплин (ОПД), специальных дисциплин (СД) и дисциплин специализации (в области экономики), то есть со второго курса.

В качестве метода оценки уровня качества на каждом этапе образовательного процесса целесообразно использовать смешанный метод [2], сущность которого заключается в следующем:

1. Единичные показатели качества объединяются в группы, для каждой из которых определяется групповой комплексный показатель качества.
2. Значения групповых комплексных показателей сравниваются с соответствующими значениями базовых показателей.
3. Все группы показателей сводятся в один комплексный показатель, на основании которого определяется итоговая оценка уровня качества.

Характеристиками (параметрами) качества обучения каждого студента будем считать оценки по каждой дисциплине учебного плана текущего семестра. Полученные единичные показатели качества объединяются в 4 группы:

Группа 1. Теоретические знания.

Группа 2. Профессиональные умения.

Группа 3. Практические навыки.

Группа 4. Творческие способности.

В качестве комплексного показателя качества по группе будем использовать средний взвешенный показатель, который рассчитывается по формуле:

$$Q_i = \sum_{j=1}^m (w_j * q_j), \quad (1)$$

где w_j – коэффициент весомости j -го показателя качества, m – число учитываемых показателей, q_j – относительный j -й показатель качества. Для расчета весовых коэффициентов значимости видов обучения используется метод экспертных оценок.

Таким образом, Q_1, Q_2, Q_3, Q_4 – комплексные показатели качества по каждой группе характеристик – знаний, умений, навыков и научно-исследовательской работы. Тогда итоговый уровень качества обучения определяется по формуле:

$$Q = Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4 \quad (2)$$

Данный интегральный показатель качества обучения может быть использован для определения текущего и итогового уровня усвоения знаний студентами.

Библиографический список:

1. <http://www.bologna.mgimo.ru> – Болонский процесс в России.
2. Мишин В.М. Управление качеством: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» (061100). – 2-е изд. перепб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 463с.

Bibliographic list

1. <http://www.bologna.mgimo.ru> – Bologna process in Russia.

2.V.M. Mishin. Quality management. A textbook for higher education students of "Management of Organization" specialty

(061100). – Second edition, revised and supplemented. UNITY-DANA, Moscow, 2007. 463 p.

Ю.Г. Шелудько

РОЛЬ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

Статья написана на основе изучения новейшего российского опыта. В статье рассматриваются методологические основы деятельности специализированных структурных подразделений, отвечающих за ориентацию на клиента системы менеджмента качества вуза, вопросы организации научных изысканий с учетом интересов клиентов вузов. Обозначены проблемы эффективного взаимодействия отдельных структур высших учебных заведений с предприятиями, работодателями для выпускников.

Annotation

Article is written on the basis of studying of the newest Russian experience. In article methodological bases of activity of the structural special divisions that are responsible for orientation to the client of system of a quality management of high school, questions of the organization of scientific researches taking into account interests of clients of high schools are considered. Problems of effective interaction of separate structures of higher educational institutions with the enterprises, employers for graduates are opened.

Ключевые слова

Университет, качество, образование, система менеджмента качества.

Keywords

University, quality, formation, quality management system.

В настоящее время, в условиях усложняющейся финансово-экономической ситуации, особенно обостряется конкурентная борьба во всех сферах. И сфера высшего профессионального образования не является исключением. В данных условиях особую роль играет способность высшего образовательного учреждения улавливать потребности клиентов и максимально полно их удовлетворять. Для решения данных задач вузам необходимо создавать специализированные подразделения, отвечающие за координацию работы с клиентами вузов (студентами,

абитуриентами и предприятиями-работодателями). От деятельности данных подразделений, в конечном итоге, будет зависеть будущее как самого высшего учебного заведения, так и его клиентов, в том числе в условиях экономического кризиса, что обуславливает актуальность и значимость данной статьи.

Целью настоящей работы стало изучение возможностей и перспектив новых структурных подразделений, отвечающих за управление и мониторинг качеством.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: проанализировать значимость введения информатизационного подразделения и его взаимодействия с центром, отвечающим за мониторинг качества, при работе с различными клиентами высшего учебного заведения.

Специализированные структурные подразделения – это штатные подразделения высших учебных заведений, специализирующиеся на мониторинге качества образования и информационном обеспечении данного мониторинга.

Введение нового структурного подразделения, отвечающего за мониторинг качества образования, является основой формирования клиентоориентированной системы менеджмента качества образования. Такое подразделение будет учитывать интересы внешних потребителей для их отражения в учебных программах и ценовых политиках высших учебных заведений.

Использование центром мониторинга качества образования новейших программных и аппаратных средств будет способствовать лучшей ориентации на клиента, которая заключается в том, чтобы выбрать подходящих специалистов на каждый конкретный участок работы, дать ему соответствующие знания и умения [1, с.59.] Данные процедуры осуществляются на входе, на начальном этапе процесса подготовки специалиста и продолжаются на протяжении всего процесса подготовки специалиста. Данные центра мониторинга качества разносятся по всем подразделениям университета, задействованным в подготовке будущего узкого специалиста (учебно-методические управления, планово-финансовые, соответствующие кафедры и факультеты), которые под конкретного

специалиста должны подбирать соответствующие учебные программы и обеспечить мероприятия, направленные на качественную подготовку специалиста под каждый конкретный участок работы.

Производство «штучного» специалиста – вот в чем заключается залог будущего процветания высших учебных заведений [2, с. 121.] Поэтому данные центра мониторинга на входе процесса самым тщательным образом исследуются соответствующими подразделениями, и им задается импульс, чтобы через 4-5-6 лет получить высококлассного специалиста, но не просто профессионала, а патриота и гражданина своей страны. Высшее учебное заведение тратит на это соответствующие ресурсы: человеческие, финансовые и материальные, предприятие за целевую подготовку возмещает университетам их затраты с определенной рентабельностью. Но не только экономической, но и организационно-имиджевой, что будет являться залогом готовности предприятий пользоваться услугами университета благодаря ориентированности на клиента, в чем главную роль будет играть центр мониторинга качества образования. С подобных центров также не складываются полномочия и ответственность по поводу ориентации на клиента всей деятельности университетов с момента принятия будущих специалистов и проверки их исходных данных, а также их ориентирования на подготовку к тем или иным узким участкам работы. Центр будет в течение всего срока обучения выступать гарантом ответственности высшего учебного заведения перед клиентами за подготовку будущих узких специалистов, осуществляя текущий контроль знаний и умений студентов, обучающихся по заказу клиентов-работодателей университета. Каждый

предмет и каждое требуемое знание будут проверяться с помощью новейших компьютерных программ и тестов, и ежеквартально предоставляться отчеты в предприятие – заказчик услуг университета.

Данные тесты и программы будут согласовываться с интересами заказчика их представителями, и утверждаться специальными актами и соглашениями сторон, а также оплачиваться за счет клиентов, будущих работодателей для студентов. Таким образом, центр мониторинга качества образования становится неотъемлемой и системообразующей единицей в клиентоориентированности менеджмента качества высшего учебного заведения. Процесс контроля качества подготовки становится непрерывным с момента принятия на обучение будущего специалиста, во время его обучения и финишного контроля знаний. Уровень знаний специалиста оценивается также и работодателем, после чего подписывается соглашение об отсутствии претензий с обеих сторон. Раз в семестр будет осуществляться аттестация по промежуточным итогам полученных знаний и навыков, данные будут представляться всем заинтересованным подразделениям как университетов, так и работодателям – предприятиям. По результатам промежуточных данных будет приниматься решение по поводу допуска студента к финишному семестровому контролю знаний, а также предложения будущим работодателям по поводу дополнительного премирования студентов из фонда заработной платы предприятий.

Предприятиям, клиентам университета не нужны специалисты с условными способностями и условными умениями, им нужны люди на конкретные участки работы со специфическими данными [3, с.190.] Но так как во время учебы задействовать их

в решении реальных проблем с полной отдачей не представляется возможным, то можно смоделировать эти процессы и в виде тестов и программ для применения центрами мониторинга качества образования в процессе подготовки, промежуточного и итогового тестирования и отчитываться перед работодателями по их результатам.

Каждое подразделение высшего учебного заведения имеет у себя предписания и схему действия в условиях подготовки «штучных» специалистов для отраслей народного хозяйства. Эти предписания отражают внутренний документооборот, систему работы с внешними контрагентами и описываются в заверенных руководством инструкциям по качеству [4, с. 44.] Но не только деятельность центров мониторинга качества образования является направленной на обеспечение клиентоориентированности. Также каждая кафедра и факультет ведут работу, направленную на развитие у студентов профессиональных знаний и навыков. Обладая данными знаниями и навыками, выпускник сможет быть конкурентоспособным на рынке труда.

Руководство университета, осуществляя общее руководство, будет проводить заседания совместно с центрами, отвечающими за качество образования и информатизационными подразделениями, а также с привлечением предприятий-клиентов и потенциальных клиентов с целью координации деятельности, выработки путей преодоления уже возникших проблем и недопущения возникновения новых. По возможности все требования, озвученные центрами мониторинга качества совместно с подразделениями информатизации и программного обеспечения, должны находить всесторонне понимание и поддержку в части их влияния на положение

университета на рынке образовательных услуг региона, привлечения новых клиентов, удержания уже имеющихся и тем самым обеспечения устойчивого развития высшего учебного заведения [5, 230.]

При реальных угрозах потери существующей клиентской базы университета в части подготовки специалистов по целевым направлениям организаций, переход на углубленное изучение проблем организаций и подготовку узких специалистов под конкретные участки работы могли бы иметь решающее значение для сохранения и роста клиентской базы университета [6, с. 110.] Для решения данной задачи необходимо разъяснять студентам, что их деятельность будет замечена и по достоинству оценена как представителями университета, где он обучается, так и представителями организации будущего работодателя.

Центр мониторинга качества образования и кафедры определяют в студентах задатки к тем или иным участкам работы, отличающимся своей спецификой, и сопоставляют их с данными студента. Ежегодно организуется производственная практика студентов на будущих участках работы, где осуществляется апробация полученных теоретических и практических знаний. На основе прохождения практики студенты сдают отчеты научным руководителям со своими предложениями в учебные программы [7, с.205.] Также для повышения качества подготовки будущих специалистов необходимо создать научно-технический совет по отраслям деятельности тех предприятий, для которых осуществляется подготовка специалистов. Научные исследования должны проводиться по темам, напрямую связанным с основной деятельностью предприятий, и решать стоящие перед ними проблемы [8, с.170].

Разработанные при участии центра мониторинга качества образования методики определения профессиональной пригодности школьников, будущих студентов применяются для выявления наиболее подходящих к каждому конкретному участку работы претендентов на его замещение. Такие методики создаются в виде тестов, ролевых и психологических игр. Пройдя данные тесты, абитуриенты получают направления центра мониторинга качества для прохождения испытания на конкретную специальность, подходящую данному абитуриенту по его личностным, деловым и психологическим качествам [9, с.85.] С предприятиями будет проводиться соответствующая работа и совместно, с использованием новейших технологий в области тестирования, будут подбираться места, соответствующие требованиям и способностям будущих специалистов [10, с.202.] В зависимости от будущего места работы и необходимости придания студенту определенных знаний и навыков будет составляться индивидуальная смета на его обучение.

Отмечая значимость налаживания и поддержания тесных взаимосвязей высших учебных заведений с предприятиями для обеспечения потребностей последних в высококвалифицированной рабочей силе и для налаживания эффективной обратной связи, необходимо отметить следующие виды взаимодействия высших учебных заведений и хозяйствующих субъектов:

1. По представлению центров мониторинга качества образования хорошо и отлично успевающие студенты будут представляться к получению дополнительной стипендии от предприятий-работодателей.
2. Ежегодное прохождение производственной практики студентами на

предприятиях, будущих местах своей работы. Программы и методы контроля над результатами практики будут разрабатываться совместно центрами мониторинга качества и соответствующими подразделениями предприятий.

3. Деятельность научных школ высших учебных заведений, исследования которых были бы полезны потенциальным работодателям, будет курироваться центром мониторинга качества образования. Данным центром будет осуществляться совместно с соответствующими подразделениями предприятий апробация, внедрение и использование результатов деятельности научных школ в технологических цепях предприятий.

О необходимости осуществления координационной деятельности университетов с предприятиями можно судить по тому, насколько нестабильна финансовая независимость вузов сегодня. Бюджетного финансирования недостаточно, и для устойчивого развития и существования вузам приходится искать дополнительные источники финансирования.

Система взаимодействия центров мониторинга качества образования с внешней (предприятия, абитуриенты) и внутренней (студенты, другие структурные подразделения) средой является залогом устойчивого развития высших учебных заведений. Она способствует повышению их финансовой независимости и самостоятельности. Только удовлетворение потребностей клиентов высших учебных заведений способствует востребованности предоставляемых ими услуг, что будет обеспечивать устойчивое развитие высших учебных заведений в перспективе.

Создание специализированных структурных подразделений, занимающихся адаптацией и трудоустройством выпускников,

применяется в ряде отечественных высших учебных заведений. Например, такой центр существует в Южном федеральном университете. Однако деятельность его ограничена только поиском информации о предприятиях – работодателях и организацией встречи их представителей с выпускниками для проведения профессиональных тестирований и собеседований.

Предлагаемая в настоящей статье концепция взаимодействия структурного подразделения качества с предприятиями – работодателями более глубокая и эффективная. Взаимодействие осуществляется на протяжении всего периода обучения, корректировка и контроль знаний в интересах заказчика осуществляются непрерывно.

Проведенное исследование позволило сформулировать основные результаты в области организационного обеспечения управления качеством образования вуза.

1. Под качеством образования в вузе понимается степень, с которой характеристики образовательной деятельности, соответствующие нормативным положениям государственных образовательных стандартов и образовательных программ, удовлетворяют требованиям потребителей образовательных услуг – студентов, молодых специалистов, с одной стороны, и предприятий, работодателей, с другой.

2. Для осуществления управления качеством образования в вузе возможным и целесообразным представляется формирование системы менеджмента качества вуза на основе международных стандартов ИСО серии 9000.

3. В вузе должно быть создано структурное подразделение, на которое необходимо возложить обязанности по созданию, внедрению и последующему функционированию СМК. Это

структурное подразделение должно находиться в подчинении Уполномоченного по качеству вуза (проректора по качеству).

Библиографический список

1. Всеобщее управление качеством: учебник для вузов / под ред. О.П. Глудкина. М.: Радио и связь, 1999.
2. Галеев В.И. Конкурс-2003: достижения, проблемы и уроки на будущее // Сертификация. 2004. №1.
3. Дворук Т.Ю. Удовлетворенность потребителей российских организаций в зеркале экспертных оценок // Сертификация. 2001. №3.
4. Кондо Й. Управление качеством в масштабах компании: становление и этапы развития: пер. с англ. Н. Новгород: СМЦ «Приоритет», 2002.
5. Лисицын А.И. Региональные формы и методы повышения качества // Стандарты и качество. 1998. №2.
6. Матвеева И.В. В поисках дороги к стабильности и процветанию // Стандарты и качество. 2000. №10.
7. Стивенсон В.Дж. Управление производством: пер. с англ. М.: БИНОМ: Лаборатория базовых знаний, 2002.
8. Цугель Т.М. Участие в конкурсе на соискание Премии Правительства РФ в области качества – опыт эксперта // Сертификация. 2004. №1.
9. Шайнберг С. Крах «потемкинских деревень»: история нескольких российских организаций на пути к достижению мировых стандартов управления. Гетебург: Elanders, 2002.
10. Салимова Т.А. Управление качеством: учеб. по специальности

«Менеджмент организации». М.: Омега-Л, 2008.

Bibliographic list

1. General quality management: the textbook for high schools / under the editorship of O.P.Gludkina. M: radio and communication, 1999.
2. Galeev V. I. Конкурс-2003: achievements, problems and lessons on the future//Certification. 2004. №1.
3. Dvoruk T.U. Satisfaction of consumers of the Russian organisations in a mirror of expert estimations//Certification. 2001. №3.
4. Kondo Y. Quality management in company scales: formation and development stages: the lane from English N. Novgorod: center "Priority", 2002.
5. Lisitsyn A.I. Regional forms and methods of improvement of quality//Standards and quality. 1998. №2.
6. Matveeva I.V. In search of road to stability and prosperity//Standards and quality. 2000. №10.
7. Stevenson V. Dzh. Production management: the lane with English M: BIN: Laboratory of base knowledge, 2002.
8. Tsugel T.M. Participation in competition on competition of the Award of the Government of the Russian Federation in the field of quality – experience of the expert//Certification. 2004. №1.
9. Shainberg S. Collapse «Potiomkin's villages»: history of the several Russian organizations on a way to achievement of the world standards of management. S-Petersburg: Elanders, 2002.
10. Salimova T.A. Quality management: studies. On a speciality «organization Management». M: Omega-L, 2008.

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ ПОДДЕРЖКИ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы моделирования информационных процессов трудоустройства выпускников на основе анализа требований работодателей. Проектируемая информационная система трудоустройства выпускников в качестве исходных данных использует модель специалиста, включающую набор базовых компетенций специальности, для оценки их востребованности с точки зрения будущих работодателей. Для этого в информационной системе, поддерживающей работу сайта трудоустройства выпускников, реализована процедура опроса и экспертного оценивания значимости компетенций выпускника работодателем. В результате можно получить оценку соответствия компетенций, а значит и качества подготовки выпускника, реальным требованиям рынка труда. Данные оценки далее используются для корректировки структуры базовых компетенций модели специалиста.

Annotation

The questions of informational models of the graduates employment process on the basis of employers' demands are reviewed in the article.

The designed information system of graduates employment as initial data uses the specialist models, including the set of basic competence of the speciality for estimation of their demand from the point of view of future employers. For this purpose in the information system, the supporting the work of employment site of graduates, the procedure of questioning and expert estimation of the graduates meaningful competence by the employer. As a result one can estimate the competence conformity which means the quality of graduates' training to the real demands of the labor market. Such estimation is further used for correction of basic structural competence of specialist's model.

Ключевые слова

Качество образования, модель специалиста, требования работодателей, информационная система.

Keywords

The quality of education, specialist model, employers' demands, informational system.

Востребованность и высокая конкурентоспособность выпускников вуза на рынке труда являются одним из показателей эффективности его работы. Качество образования оценивается все в большей степени непосредственно рынком труда. Повышенные требования, предъявляемые работодателями к специалистам, по-новому ставят вопрос об их профессиональной подготовке и уровне квалификации. Для обеспечения

эффективного взаимодействия системы ВПО с рынком труда вуз обязан решать следующие задачи:

- вести подготовку по специальностям, пользующимся спросом на рынке труда;
- предоставлять качественное образование, позволяющее адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка труда;

– содействовать трудоустройству выпускников.

Проблема трудоустройства является общей для всей системы российского профессионального образования, и решение ее состоит в создании механизмов, обеспечивающих, с одной стороны, баланс между спросом и предложением на рынке труда, а с другой – эффективную взаимосвязь между рынком труда и рынком предоставляемых образовательных услуг. Именно показатели трудоустройства выпускников вуза дают оценку качества предоставляемых образовательных услуг, степени соответствия набора знаний и компетенций выпускника требованиям работодателей.

В последнее время в качестве основы системы управления качеством подготовки вместо квалификационной модели предлагается компетентностная модель специалиста. Модель специалиста представляет собой описание того, каким набором компетенций должен обладать выпускник вуза, к выполнению каких профессиональных обязанностей он должен быть подготовлен и какова должна быть степень его подготовленности к выполнению конкретных функций. Несоответствие выпускников этим критериям приводит к тому, что они оказываются среди не востребованных рынком труда специалистов данного профиля подготовки. С другой стороны, не все перечисленные компетенции интересуют работодателя. Для разных специальностей это может быть совершенно иной набор компетенций. А в процессе рыночных изменений могут поменяться и представления того же самого работодателя. Поэтому важной задачей становится точное и своевременное определение значимого набора компетенций выпускника для каждой специальности вуза. Прежде

всего, это касается профессионального набора компетенций. Данная проблема может быть решена путем разработки адекватной модели трудоустройства выпускников.

Результатом реализации модели трудоустройства выпускников в вузе должно стать развитие действующего в университете отдела трудоустройства выпускников на базе создания эффективной системы информационной поддержки процессов трудоустройства, главная задача которой – формирование актуальной базы данных о потребностях в специалистах и координация образовательной деятельности вуза в соответствии с предпочтениями работодателей.

В основе создаваемой информационной системы управления процессом трудоустройства выпускников, которая представляет собой комплекс информационных, программных средств и организационных структур вуза, находятся следующие положения:

1. Товаром – объектом купли-продажи - на рынке труда выпускников вуза является совокупность определенных компетенций специалиста (знаний, умений и навыков).

2. На рынке труда взаимодействуют три основных субъекта:

– предприятия и организации – как потребители образовательных услуг в лице молодых специалистов (работодатель);

– специалисты – выпускники вуза – как носители набора компетенций;

– образовательные учреждения (вузы) – как производители образовательных услуг по формированию набора компетенций.

3. Требования и предпочтения работодателей выражаются «эталонной» моделью компетенций.

4. Высшие учебные заведения представляют свою модель

компетенций специалиста в образовательных программах.

5. Наилучшие показатели трудоустройства выпускников могут быть достигнуты в том случае, если модель компетенций специалиста вуза будет в наибольшей степени соответствовать «эталонной» модели компетенций работодателя.

Организация процесса трудоустройства выпускников на основе взаимодействия модели требований работодателя и модели компетенций выпускника осуществляется в тесной связи с управлением процессом подготовки специалистов в вузе. В основе концепции управления процессом подготовки специалистов в вузе в контексте адаптации к конъюнктуре рынка труда находятся следующие положения:

1. При управлении процессом подготовки специалиста необходима адаптация главных элементов этого процесса: будущего специалиста и структуры и содержания образовательных программ (как носителя компетенций) к требованиям рынка труда (работодателей).

2. Адаптация структуры и содержания образовательного процесса может достигаться за счет адаптации региональной и внутривузовской составляющей стандарта, а также разработки и внедрения программ индивидуальной подготовки студентов.

3. Для реализации целей адаптации и управления необходима гибкая система оценки как элементов, так и самого процесса.

4. Требования рынка труда необходимо предлагать в форме, эквивалентной системе оценки элементов и процесса в целом.

Управление процессом подготовки специалистов можно осуществлять путём взаимодействия с работодателями в рамках создаваемой информационной системы трудо-

устройства с целью информационного обмена и реализации механизмов адаптации структуры и содержания образовательных программ к конъюнктуре рынка труда. Реализация вышеизложенных положений осуществляется с помощью комплекса моделей и методов.

Для оценки соответствия реальных компетенций выпускников конкретным требованиям работодателей была предложена методика и реализована автоматизированная процедура, позволяющая работодателям сделать обоснованный выбор наиболее подходящих из имеющихся претендентов - выпускников. Программа реализована в рамках информационной системы поддержки процессов трудоустройства выпускников РГЭУ, которая поддерживает работу сайта Отдела трудоустройства.

На сайте работодатели задают свои условия к выпускнику в виде заявок, содержащих набор требований, которые составляют основу его «эталонной» модели компетенций кандидата. Каждый выпускник-претендент представляет на сайт перечень своих компетенций в виде резюме. Формируется база данных вакансий работодателя и резюме выпускников.

Проведенный с помощью Интернета анализ требований работодателей к выпускникам сферы ИТ – технологий выявил существенные расхождения между спросом работодателей и предложениями выпускников.

Рынок информационных технологий – один из самых быстроразвивающихся секторов экономики. Подготовка специалистов в области информационных технологий (ИТ-специалистов) сегодня требует нестандартных подходов к системе образования. По данным международной аналитической компании IDC в странах Европы (в том числе и

России) нехватка IT-специалистов к 2010 году составит более 5 млн. человек. Требования работодателей к уровню подготовки IT-специалистов постоянно будет расти. Связано это в первую очередь с бурным внедрением информационных технологий в бизнесе, финансах, производстве и других сферах деятельности. Объем знаний, который необходимо усваивать IT-специалистам, чтобы оставаться востребованными на рынке труда, будет постоянно увеличиваться.

Наиболее существенные проблемы подготовки кадров в области информационных технологий следующие. Наметился разрыв между уровнем ожидания работодателей и уровнем образования выпускников IT-специальностей вузов. В связи с чрезвычайно быстрыми темпами развития информационных технологий уже к моменту окончания обучения знания студентов могут устаревать. IT –

специальность, как ни одна другая, требует изучения имеющихся практических наработок в сфере информационных технологий, участия студентов в работе над реальными проектами. Вместе с тем в вузах среди преподавателей отмечается дефицит специалистов, имеющих непосредственный опыт внедрения IT-технологий, зачастую отмечается несоответствие между уровнем знаний преподавателей и знаниями наиболее грамотных студентов. Поэтому требуется постоянный мониторинг состояния развития области информационных технологий, которое выражается текущими требованиями работодателей к IT-специалистам.

Современные требования работодателей к IT-специалистам, полученные в результате анализа заявок кадровых агентств, через Internet, представлены в таблице

Таблица 1. Востребованные компетенции IT – специалистов на рынке труда

Заявка на специалиста	Предмет деятельности специалиста	Требования работодателя (компетенции специалиста)
IT-консультант	Эксплуатация и развитие информационных технологий	Промышленные информационные системы (ERP). Общие принципы управления в ИТ (ITIL, Cobit, ISO 9000, ISO 20000), платежные системы, системы хранения данных

IT-специалист	Разработка и сопровождение программных продуктов	Объектно-ориентированное программирование. СУБД SQL Server. Язык SQL
Менеджер проектов ИС Microsoft Navision	Внедрение системы Microsoft Navision: - обследование бизнес-процессов и разработка ТЗ; - настройка функциональности системы в соответствии с требованиями заказчика; - разработка проектной документации	ИС Navision Методология внедрения ERP-систем; CASE- средства описания бизнес-процессов (UML и др.).
Бизнес-аналитик	Анализ и описание бизнес - процессов, подготовка документации и отчетов.	Стандарты проектирования ИС (IDEF, UML) CASE- системы (BPWIN, ERWIN, Oracle Designer)
Системный аналитик	Участие в разработке проектов ИС. Проведение обследований предприятия.	Объектно-ориентированное проектирование. MS Visio, UML, Rational Rose.
Системный аналитик	Проведение предпроектных обследований	Объектно-ориентированное проектирование ИС. Язык UML. Rational Rose. Разработка программ на языке VB, VBA. C#
Системный аналитик	Анализ бизнес-требований к ИС; подготовка и согласование ТЗ; анализ качества ПО	MS Office Professional, UML, Rational Rose, методология проектирования RUP, Система ARIS
Системный аналитик	Тестирование программных продуктов (анализ параметров стабильности, производительности ИС) Анализ проблем, связанных с внедрением ИС	Администрирование БД MS SQL Server . Тестирование ПО (DCOM, XML, NET – приложений). Разработка ПО на языке VB/VC++/C#
Системный аналитик	Анализ и согласование бизнес - требований к ИС, организация тестирования; подготовка бизнес-кейсов для тестирования	Принципы построения систем CRM. Стандарты проектирования ИС (IDEF, UML)

Продолжение таблицы 1

Аналитик ПО	Написание тестовых спецификаций, тестпланов Разработка скриптов для автоматического тестирования и перформанс-тестов	Rational Robot; Silk Performer и т.д. Shell, Perl, PHP Базовые знания ОС Linux, Oracle 8i-9i, SQL, My SQL. Bug Tracking, (ClearQuest и т.д.) C++, PL/SQL
Менеджер группы разработки ПО	Техническая поддержка ИС, разработка и внедрение новых приложений информационных систем, формирование и контроль бюджета	Управление проектами по разработке, внедрению и поддержке ПО. Программирование на объектных языках (Java / VB / C++ / Pascal) Базы данных. Промышленные ИС (Ахapta, Concorde) Автоматизация бизнес-процессов
Системный архитектор	Управление разработкой и архитектурой программного проекта	Платформа .NET (ASP.NET, VB.NET, C#) SQL 2003 / 2005
Системный администратор	Обслуживание серверов Техническая поддержка пользователей	MS Windows NT/2000/XP Пакет MS Office СУБД MS SQL Server . Знание Active Directory
Администратор баз данных	Администрирование, разработка баз данных.	Администрирование БД MS SQL Server, дизайн баз данных, Transact SQL
Администратор БД	Администрирование БД Oracle. Интеграция с другими информационными технологиями и системами.	СУБД Oracle 9i ОС Linux
Программист АВАР	Сопровождение ИС SAP\R3	Промышленная ИС SAP\R3. Язык проектирования SAP АВАР 4 (АВАР Objects; BSP; ВАPI; ITS)
WEB-программист	Разработка WEB-приложений, сайтов, элементов пользовательского интерфейса и сценариев Java-Script, разработка сборочных сценариев, документирование	PHP, HTML, JavaScript, VBScript

Продолжение таблицы 1

PHP-программист	Программирование на языке PHP	Объектно-ориентированное проектирование Языки PHP4, PHP5, SQL MySQL, HTML, CSS, JavaScript, AJAX ; Знание Unix/Linux на уровне пользователя
PHP Developer	Разработка ПО на языке PHP	PHP 4, PHP 5, DHTML/JavaScript/AJAX, MySQL, Создание кросс-браузерного кода. XML, Apache, Smarty
Программист 1С	Обслуживание программы 1С	Программирование на языке 1С 7.7; 1С 8.0.
Java Software Developer	Разработка ПО на языке Java	Знание языка J2EE (JSP, Servlets, JDBC, EJB, JMS, Struts)
<i>Программист Java</i>	Разработка новых программных продуктов Разработка интернет-банкинга (управление счетами через Интернет)	Принципы разработки объектно-ориентированных приложений Язык программирования J2EE.
.NET Developer	Разработка ПО в среде .NET	Принципы разработки веб-ориентированных приложений Платформа .NET; Visual Studio 2003, 2005, Version control systems: CVS, Subversion, VSS, Bug-tracking systems
2D-программист	Разработчик компьютерных игр	Язык C++ DirectX/OpenGL
Программист Oracle	Разработка ПО для Oracle - систем	СУБД Oracle, PL/SQL, SQL Navigator/PL/SQL Developer, технологии: ASP, PHP, ОС: UNIX
<i>Программист</i>	Разработка новых программных продуктов	ASP.NET, C# HTML/DHTML, JavaScript, CSS Принципы ООП

С помощью информации из баз данных можно провести анализ соответствия компетенций кандидатов сформированной работодателем «эталонной» модели выпускника, а также степень их подобия и связи друг с другом.

Результаты анализа по данной модели позволяют выделить группы выпускников с аналогичным набором компетенций. Задавая различные пороговые значения меры соответствия знаний выпускников требованиям пользователя (изменяя уровень

требований работодателя), получаем разные группировки претендентов по их компетенциям. Выпускников из одной группы в дальнейшем можно сравнивать между собой в отношении качественного уровня их знаний.

Далее можно провести структурный анализ набора компетенций выпускников, выделив в них компетенции, наиболее существенные с точки зрения работодателя. Для этого проводится сравнение структуры знаний рассматриваемого кандидата-выпускника по отношению к рейтингу его компетенций в «эталонной» модели требований работодателя. Пусть в «эталонной» модели проранжированы все компетенции-знания по убыванию их важности с точки зрения руководства предприятия-работодателя. Тогда каждая получит свой вес X_i ($i=1,2,\dots,n$), n - число компетенций. Оценим каждую компетенцию рассматриваемого кандидата в соответствии с полученными весами «эталонной» модели. Суммируя набранные веса только тех компетенций данного претендента, которые принадлежат множеству «эталонной» модели, получим рейтинговую оценку выпускника работодателем. Данная процедура позволяет сделать работодателю обоснованный выбор наиболее ценного специалиста из имеющегося множества выпускников.

С другой стороны, полученные результаты дают оценку соответствия модели компетенций специалиста модели требований работодателя и позволяют определить значимость той или иной компетенции. Ранжированный работодателем набор компетенций может быть использован впоследствии

для уточнения модели специалиста в виде корректировки учебного плана и рабочих программ.

Использование такого подхода позволяет создать модель специалиста, способную к адаптации и гибкому реагированию на изменяющиеся требования рынка труда. Измененные приоритеты востребованных компетенций, выявленные в системе поддержки трудоустройства выпускников, могут быть своевременно учтены путем соответствующих изменений в учебном плане и рабочих программах дисциплин, позволяющих с небольшими затратами внести корректировки в тезаурус специальности.

Библиографический список

1. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. - М.: АПК и ПРО, 2002. - 24 с.
2. Natalya F. Noy and Deborah L. McGuinness. "Ontology Development 101: A Guide to Creating Your First Ontology". Stanford Knowledge Systems Laboratory Technical Report KSL-01-05 and Stanford Medical Informatics Technical Report SMI-2001-0880, March 2001.

Bibliographic list

1. Conception of modernization of Russian education for the period up to 2010-m, 2002-24 p.
2. Natalya F. Noy and Deborah L. McGuinness. "Ontology Development 101: A Guide to Creating Your First Ontology". Stanford Knowledge Systems Laboratory Technical Report KSL-01-05 and Stanford Medical Informatics Technical Report SMI-2001-0880, March 2001.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК РГЭУ «РИНХ»»

Согласно решению ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ВАК) Минобрнауки РФ от 10 октября 2008 года № 38/54 «О повышении статуса журналов, включенных в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий», в журнал принимаются статьи и материалы, соответствующие следующим требованиям:

1. Статьи должны содержать обоснование актуальности, четкую постановку целей и задач исследования, научную аргументацию, обобщение и выводы, представляющие интерес своей новизной, научной и практической значимостью, а также должны быть рекомендованы кафедрой (отделом) по месту учебы (работы) автора.

Все статьи, представленные к печати в журнале «Вестник РГЭУ «РИНХ»», в обязательном порядке рецензируются редакционной коллегией журнала и возвращаются авторам для ознакомления.

2. а) Текст статьи должен быть отпечатан 14 кеглем (размер шрифта), гарнитурой Times, с одной стороны белого листа бумаги стандартного формата А4 (210x297), черным цветом. На странице рукописи должно быть не более 30 строк, отпечатанных через полтора интервала (это относится к примечаниям и ссылкам на литературу), в каждой строке не более 65 знаков, включая пробелы между словами. Поля рукописи должны быть: верхнее, правое, левое - 25 мм и нижнее – 30 мм. Размер абзацного отступа 1 см. Нумерация страниц в правом верхнем углу листа.

б) Таблицы набираются 10 кеглем через один интервал без выделения колонок (без заливки). Графики и рисунки в полутонах черно-

белого цвета. Формулы – во встроенном формульном редакторе MS Word.

в) Заглавие статьи печатается строчными буквами. Инициалы и фамилия автора(ов) пишутся над заглавием статьи (для рецензии и информационных материалов в конце статьи). Заглавие отбивается двумя интервалами сверху и снизу (от текста).

г) В тексте статьи следует использовать минимальное количество таблиц и иллюстративного материала. Круглые скобки употребляются только в тексте.

д) Ссылки на литературу и подстрочные примечания помещаются в конце статьи (библиографический список) с точным указанием выходных данных.

е) Иностранная литература оформляется по тем же правилам. Нумерация ссылок сквозная на протяжении статьи.

3. К статье на бумажном носителе прилагается электронная версия (на дискете), сведения об авторе (имя, отчество, фамилия, место работы, учебы, должность, контактный телефон, домашний адрес), **кроме того, необходимо представить краткую аннотацию статьи, пристатейные библиографические списки, ключевые слова, название статьи (на русском и английском языках), выписка из протокола заседания кафедры о рекомендации работы в печать.** Статья не должна превышать более 10 страниц.

Рукописи, оформленные без соблюдения приведенных выше правил, не рассматриваются. Редакционная коллегия оставляет за собой право при необходимости сокращать статьи, подвергать их редакционной правке и отправлять авторам на доработку. Датой поступления статьи, отправленной на

доработку (если она была у автора), считается день ее возвращения в редакцию. Один экземпляр статьи, не принятый к публикации, остается в архиве редакции.

Плата с аспирантов за публикацию не взимается.

Приглашаем к активному творческому сотрудничеству и надеемся на поддержку.

Главный редактор журнала - **Наливайский Валерий Юрьевич**, д.э.н., профессор.

Дни приема: **понедельник, вторник, пятница с 13:00 – 15:00, ауд.418**

тел.: 237-02-69

тел.: 261-38-46

Ответственный секретарь
журнала - **Смейле Валентина Ефимовна**, нач. отдела редакции
журнала, ауд. 653

Дни приема: **понедельник, вторник, четверг, пятница с 10:00 – 17:00, ауд. 653**

тел.: 266-42-34

На журнал можно подписаться по каталогу «Пресса России» индекс 41963 (полугодие), 82537 (на год) в любом почтовом отделении связи.

Адрес редакции журнала: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ», тел.: 266-42-34 e-mail: rsue.ru