

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 2 (38), ИЮНЬ, 2012

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2012

Редакционная коллегия

- Наливайский Валерий Юрьевич – главный редактор, д.э.н., профессор
Альбеков Адам Умарович – 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
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
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
Смейле Валентина Ефимовна – ответственный секретарь, начальник Отдела редакции
рецензируемых научных журналов, рекомендованных ВАК

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 2 (38), ИЮНЬ, 2012.

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 4 номера в год.
№2 (38), 2012

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

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

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 82537 (на год) в каталоге «Пресса России»
или на сайте www.arpk.org в Интернете**
© Вестник Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
2012

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ	7
<i>Авдей Ильич Гозулов</i> (краткий очерк научной и общественной деятельности)	9
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	13
<i>Толстик Н.В., Щипанов Э.Ю.</i> Статистические оценки в интерактивной системе исследования земельной ренты	13
<i>Харченко С.В.</i> Понятие финансового результата в экономической теории	20
<i>Галькова В.О.</i> Сбалансированная система показателей как эффективный способ оценки деятельности предприятия	29
<i>Барило Л.В.</i> Роль ресурсного потенциала в обеспечении конкурентоспособности предпринимательских структур строительной отрасли	34

<i>Оганнисян Н.А.</i> Новые методы продвижения деловых услуг в России	42	обеспечения муниципальных учреждений	71
РАЗДЕЛ 2. ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ И ЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	48	<i>Щемелев С.Н., Щемелев А.Н.</i> Оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий	80
<i>Белокрылова О.С., Безуглая Л.А.</i> Институционализация электронного правительства в информационной среде региона	48	РАЗДЕЛ 4. РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	86
<i>Глушенко С.А.</i> Анализ функциональной полноты программных систем управления рисками	53	<i>Дубовик А.Е.</i> Социально – экономическая сущность и основные задачи внутреннего маркетинга экономического вуза	86
<i>Тищенко Е.Н., Деревяшко В.В.</i> Основные аспекты безопасности и современные средства защиты электронных торговых площадок и интернет-магазинов	62	<i>Руденко А.Н.</i> Интеллектуальный капитал вуза: структура и показатели оценки	91
РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	71	<i>Айвазов С.Ю., Минашкин В.Г.</i> Структура и эволюция мирового рынка алмазов	96
<i>Денисенко С.Н.</i> Казначейская система исполнения бюджета в условиях внедрения новых механизмов финансового		<i>Егиазарян А.А.</i> Развитие горнометаллургического сектора Армении	103
		<i>Правила оформления материалов, представляемых в журнал «Вестник РГЭУ (РИНХ)»</i>	111

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIC

ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)

№ 2 (38), JUNE, 2012.

Scientifically-practical journal.

First published in 1996.

Periodical – 4 issues per year

№ 2 (38), 2012

Editorial board:

V.U. Nalivaiskiy (chief editor),

A.U. Aljbekov,

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

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

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

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

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:

V.E. Smejle, O.N. Shimko, J.V. Tikhonova,

Gruzinskaya T.A.

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 communication and defiance of the heritage since the 14 of October

2005 year

PI # FS77-22006

Index 82537(per year) in the catalogue of agency «The Press of Russia» or in the site www.arpk.org in the Internet,

© Vestnic of Rostov-on-Don State Economic University (RINH), 2012

CONTENTS

OUR AUTHORS 7

Avdey Ilyich Gozulov

(short sketch of the scientific and public work) 9

PART 1. THEORETICAL AND APPLIED RESEARCH QUESTIONS OF THE ECONOMIC PROCESSES 13

Tolstik N.V., Shipanov E.J.

Statistical assessment in the iterative system of the land rent research 13

Xarchenko S.V.

The concept of financial results in economic theory 20

Galkova V.O.

The balanced scorecard as an effective way to assess the activity of an enterprise 29

Barilo L.V.

Resource potential role in ensuring competitive business structures construction industry 34

Ogannisyay N.A.

New methods of promotion of business services in Russia 42

PART 2. TOOL METHODS OF ECONOMY AND ELECTRONIC TECHNOLOGIES 48

Belokrylova O.S., Bezuglaya L.A.

The institutionalization

of the electronic government in the information environment of the region	48	<i>Shemelev S.N., Shemelev A.N.</i> Evaluation of investment attraction of industrial enterprises	80
<i>Gluschenko S.A.</i> Analysis of the functional completeness of software risk management systems	53	PART 4. DEVELOPMENT EDUCATIONS IN RUSSIA	86
<i>Tishenko E.N., Derevyashko V.V.</i> The basic aspects of safety and modern means of protection of electronic trading platforms and internet-stores	62	<i>Dubovik A.E.</i> Social and economic essence and main tasks of internal marketing of the higher educational institution	86
PART 3. THE SYSTEM OF FINANCIAL – CREDIT RELATIONS	71	<i>Rudenko A.N.</i> Intellectual capital of university: structure and evaluative indicators	91
<i>Denisenko S.N.</i> Exchequer system of budget performance in the conditions of introduction of new mechanisms of financial support of municipal establishments	71	<i>Ajvazov S.J., Minaschkin V.G.</i> Structure and evolution of the world market of diamonds	96
		<i>Egiazaryan A.A.</i> Problems of development mining – metallurgic sector of Armenia	103
		<i>Registration rules of the materials represented in journal «Vestnik RSEU (RINX)»</i>	111

НАШИ АВТОРЫ

Айвазов Сергей Юрьевич - аспирант кафедры «Теория статистики и прогнозирование» Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Контактный тел: 8495 442-62-55

Барило Любовь Викторовна – ст. преподаватель кафедры «Маркетинг и логистика» РГСУ

Контактный тел: 8918-500-42-88

Безуглая Любовь Анатольевна – аспирант кафедры «Экономическая теория» ЮФУ

Контактный тел: 8950-841-01-20

Белокрылова Ольга Спиридоновна – Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория» ЮФУ

Контактный тел: 8918-558-95-33

Галькова Варвара Олеговна - аспирант кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ (РИНХ), ООО «МеталлКом», бухгалтер

Контактный тел: 8906-416-28-85

Глушенко Сергей Андреевич – аспирант кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8951-840-74-14

Денисенко Светлана Николаевна – аспирант кафедры «Финансы» РГЭУ (РИНХ), Муниципальное казначейство г. Ростова-на-Дону, гл. специалист сектора отраслевого финансирования и учета

Контактный тел: 8928-142-39-07

Дервяшко Вадим Вадимович – аспирант кафедры «Информационные

технологии и защита информации» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-138-16-35

Дубовик Артем Евгеньевич – аспирант кафедры «Маркетинг и реклама» РГЭУ (РИНХ), Филиал НБ «ТРАСТ» (ОАО), управляющий операционным офисом №3

Контактный тел: 8929-819-23-55

Егиазарян Ашот Арцрунович – к.э.н., доцент кафедры «Микроэкономика» Армянский государственный экономический университет

Контактный тел: 374-95-422352

Минашкин Виталий Григорьевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Теория статистики и прогнозирование» Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Контактный тел: 8495 442-62-55

Оганнисян Нарине Альбертовна – аспирант кафедры «Экономическая теория и мировая экономика» ЮРГУЭС

Контактный тел: 8950-841-84-52

Руденко Анна Николаевна - аспирант, ассистент кафедры «Управление персоналом и социология» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8952-563-02-15

Смейле Валентина Ефимовна – начальник отдела редакции рецензируемых научных журналов, рекомендованных ВАК

Контактный тел: 8928-755-64-49

Тищенко Евгений Николаевич – д.э.н., доцент, зав. кафедрой «Информационные технологии и защита информации» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-144-04-03

Толстик Надежда Владимировна – д.э.н., профессор кафедры «Социально-экономическая и региональная статистика» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8863261-38-23

Харченко Светлана Владимировна – аспирант кафедры «Аудит» РГЭУ (РИНХ), ОАО «Роствертол», бухгалтер

Контактный тел: 8960-454-17-09

Щемелев Алексей Николаевич – д.э.н., профессор кафедры «Анализ

хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8918-555-85-27

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

Контактный тел: 8918-554-83-15

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

Контактный тел: 8960-462-34-73

АВДЕЙ ИЛЬИЧ ГОЗУЛОВ

(краткий очерк научной и общественной деятельности)



17 апреля 2012 года исполнилось¹ 120 лет со дня рождения Заслуженного деятеля науки РСФСР доктора экономических наук профессора Авдея Ильича Гозулова – одного из крупнейших ученых-статистиков.

Профессор Авдей Ильич Гозулов имеет большие заслуги в развитии отечественной статистики, его перу принадлежит много оригинальных работ по наиболее актуальным вопросам экономической статистики, статистики населения и сельского хозяйства, написанных с большим мастерством и эрудици-

¹ Составлен по материалам, опубликованным в книге «Проблемы экономической статистики». Ученые записки. Выпуск VI, Ростов-на-Дону, 1973; ж. «Вестник Статистики», №3, М., 1992 «Крупный ученый»

ей. О разносторонности его научных интересов свидетельствуют многочисленные публикации по общей теории статистики, статистике труда, экономической географии, истории статистической науки.

А.И. Гозулов родился 17 апреля 1892 года в г. Таганроге. В 1912 г. окончил Таганрогскую классическую гимназию и поступил на юридический факультет Петербургского университета. Будучи студентом второго курса, за работу «Учение Вл. Соловьева о праве» был награжден золотой медалью. В 1917 г. окончил университет по специальности экономист-социолог и был оставлен при нем для подготовки к профессорскому званию, но, выехав на каникулы на родину, не смог возвратиться

в Петроград из-за начавшейся гражданской войны.

С 1918 г. А. И. Гозулов постоянно жил и работал в Ростове-на-Дону. Характерная особенность деятельности А.И. Гозулова – умелое сочетание научно-исследовательской работы с практической и педагогической. Некоторое время он преподавал в гимназии, а в 1920 г. переходит на преподавательскую работу в Донской (позднее Северо-Кавказский, РГУ, ныне Южный федеральный) университет, где работает научным сотрудником, преподавателем, старшим ассистентом и доцентом.

В 1929 г. Совет университета избирает его профессором и заведующим кафедрой статистики. С 1931 г. после выделения из состава РГУ Ростовского финансово-экономического института – РФЭИ (сейчас Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)), А.И. Гозулов – зав. кафедрой статистики института, и заместитель директора по учебной и научной работе. К этому времени Авдей Ильич уже сформировался как разносторонний ученый. Работу в РФЭИ А.И. Гозулов совмещает с преподаванием в Северо-Кавказском отделении института красной профессуры (1929-1931 гг.), в Ростовском государственном университете (1938-1957 гг.), в других вузах Ростова.

Одновременно А.И. Гозулов много и плодотворно работает в местных статистических органах. Под его руководством на Северном Кавказе проведен ряд экономических экспедиций и около тридцати статистических переписей и обследований.

В течение 1918-1938 гг. А.И. Гозулов занимает должности заместителя заведующего Ростовским городским статистическим бюро, начальника отдела демографии Донского областного статистического бюро, начальника объединенного Отдела статистики просвещения краевого статуправления, начальника Отдела переписи 1926 г. Се-

верного Кавказа, начальника Сводно-экономического и Сельскохозяйственного отделов того же управления, заместителя начальника Северо-Кавказского и Азово-Черноморского статистических управлений.

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

Талантливый ученый-практик плодотворно исследует проблемы населения и экономики Северного Кавказа. Помимо многочисленных статей в свет выходят его такие значительные труды, как «Города Донской области» (1924 г.)², «Колонизация и состав населения Юго-Востока» (1924 г.), «Влияние мощности хозяйств на структуру основных свойств населения» (1925 г.), «Экономическая география Северного Кавказа» (1927 г.). В 1929 г. А. И. Гозулов публикует фундаментальный труд «Морфология населения», за который Совет СКГУ избирает его профессором и заведующим кафедрой. Особо надо выделить уникальный по значению труд «Переписи населения капиталистических стран и СССР» (1936 г.), оказавший заметное влияние на развитие советской демографии. За это исследование в 1939 году А.И. Гозулову была присуждена ученая степень доктора экономических наук Московским институтом народно-хозяйственного учета.

В годы Великой Отечественной войны А.И. Гозулов, находясь в Ташкенте, отдает много сил развитию экономики Узбекистана. Он работает консультантом Госплана республики, старшим научным сотрудником Института экономики АН УзбССР, заведую-

² Подробная библиография трудов А.И. Гозулова см. «Вестник РГЭУ (РИНХ)» №2 (24), 2007г.

щим кафедрой статистики и заместителем директора Ташкентского финансово-экономического института.

После войны А.И. Гозулов в течение года возглавлял кафедру статистики в Киевском институте народного хозяйства, а в 1946 г. возвращается в Ростовский финансово-экономический институт (теперь РГЭУ (РИНХ)), где работал проректором по научной работе (до 1968 г.) и заведующим кафедрой статистики (до 1972 г.).

Руководимый им коллектив кафедры статистики развернул активную научную и научно-методическую работу. В частности, весомый вклад внесла кафедра в подготовку и издание коллективной монографии «Народное хозяйство Ростовской области за 20 лет». В 1941 г. под руководством А.И. Гозулова был издан 1-й том «Ученых записок» РФЭИ. С 1948 по 1956 г. было издано еще 4 тома, в которых печатались научные статьи по вопросам статистики, политэкономии, экономики отраслей, финансов. Одновременно под руководством и при участии А.И. Гозулова подготовлено 9 выпусков ученых записок кафедры статистики. В 1946-1947 гг. организована аспирантура, руководимая профессором А.И. Гозуловым – основателем научной школы демографов на Дону. С 1972 г. А.И. Гозулов – профессор-консультант кафедры экономической статистики Ростовского-на-Дону института народного хозяйства.

За 55 лет научной деятельности профессор А.И. Гозулов внес существенный вклад в развитие многих направлений статистической науки. Для его творчества была характерна смелость в постановке и решении актуальных вопросов статистики. Можно выделить четыре группы проблем, которым ученый уделял наибольшее внимание: теоретические изыскания в области статистики населения, изучение народного хозяйства Северного Кавказа и Нижнего Дона, разработка проблем экономиче-

ской и сельскохозяйственной статистики, изучение истории отечественной статистики.

К разработке вопросов статистики населения А.И. Гозулов обращался много раз на протяжении всей своей научной деятельности, начиная с 1921 г., когда в журнале «Вестник статистики» им были опубликованы итоги выборочного обследования детей городов Ростова и Нахичивани. Наиболее крупными работами А.И. Гозулова в этой области являются обширная монография «Морфология населения». Опыт изучения строения основных свойств населения Северо-Кавказского края по данным трех народных переписей 1897, 1920, 1926 гг. (Ростов, 1929 г.) и «Переписи населения капиталистических стран и СССР» (Москва, 1936 г.).

Эти книги оказали большое влияние на развитие отечественной статистики населения и стали заметным явлением в науке.

На протяжении многих лет, включая довоенный период и послевоенные годы, А.И. Гозулов занимается изучением основных закономерностей развития экономики Северного Кавказа и Нижнего Дона, особенно сельского хозяйства и городов.

В послевоенный период в центральных издательствах профессор А.И. Гозулов публикует статьи, монографии и учебники. Среди них необходимо назвать опубликованный в 1953 г. учебник «Экономическая статистика» (второе издание в 1965 г.), который долгое время служил одним из главных учебных пособий для экономических вузов нашей страны и был переведен на несколько иностранных языков.

Следует отметить, что до конца 40-х годов курс экономической статистики был построен на изложении особенностей отраслевых статистик. Профессор А.И. Гозулов, создав учебник, положил начало систематизированному курсу экономической статистики. Учеб-

ник отличается высоким научным уровнем изложения вопросов и вместе с тем является доступным широкому кругу читателей.

Многочисленные разработки были сделаны А.И. Гозуловым в 50-е годы, из которых надо выделить следующие: «Статистика сельского хозяйства» (1959 г., второе издание в 1965 г.), «Нижний Дон» (1956 г.) и коллективные труды: «Народное хозяйство Ростовской области» (1957 г.), «Северный Кавказ» (1957 г.).

В последние годы А.И. Гозулов занимается обобщением огромного материала по истории отечественной статистической науки. Первым итогом этой работы была книга «История Отечественной статистики (Краткие очерки)», изданная в 1957 г., а в 1972 г. вышла в свет крупная монография – первый том «Очерков отечественной статистики».

В 1959 г. по инициативе А.И. Гозулова и под его руководством группа преподавателей института создала популярный учебник политэкономии, удостоенный поощрительной премии на Всесоюзном конкурсе.

Под руководством А.И. Гозулова была разработана научно-исследовательская тема «Народнохозяйственное значение Волго-Донского комплекса», связанная со строительством канала Волго-Дон, издан «Сборник задач по статистике». В середине 60-х годов по его инициативе стало применяться тестирование при проверке знаний студентов.

В институте народного хозяйства профессор А.И. Гозулов проработал более 40 лет. Научно-педагогическую работу он всегда сочетал с активной общественной деятельностью. В 1939, 1946, 1959 гг. он избирался депутатом Ростовского городского Совета, в течение 20 лет (1947—1967 гг.) возглавлял Северо-Кавказский отдел Географиче-

ского общества СССР, входил в состав Ростовской областной плановой комиссии, был членом Ученых Советов ряда вузов, Совета по координации демографических исследований научно-исследовательских институтов, участником многих съездов и конференций статистиков, нескольких международных симпозиумов.

Велики заслуги ученого в подготовке научной смены. Среди его учеников целая плеяда научных работников нашей страны и других стран мира (100 кандидатов и 8 докторов наук).

Научно-педагогическая и организаторская деятельность Авдея Ильича Гозулова отмечена высокими правительственными наградами. В 1953 году он был награжден орденом Ленина, а в 1962 г. ему было присвоено звание Заслуженного деятеля науки РСФСР.

Высоко чтит и помнит заслуги Авдея Ильича Гозулова перед Отечеством коллектив РГЭУ (РИНХ). Его портрет, написанный современным художником, помещен в зале заседания Ученого совета РГЭУ (РИНХ), на Учетно-экономическом факультете открыта аудитория имени А.И. Гозулова. Ежегодно ко дню его рождения кафедра социально-экономической и региональной статистики (зав. кафедрой профессор Н.П. Маслова, одна из его учениц) и кафедра математической статистики, эконометрики и актуарных расчетов (зав. кафедрой профессор Л. И. Ниворожкина) проводят гозуловские чтения.

В 2011 году учрежден Памятный Нагрудный Знак «Медаль имени Авдея Ильича Гозулова» за выдающиеся достижения в области науки и образования, который вручается ученым, сотрудникам РГЭУ (РИНХ), а также ученым других вузов.

Светлая память об Авдее Ильиче Гозулове, верном сыне Донского края, навсегда останется в наших сердцах.

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Толстик Н.В., Щипанов Э.Ю.

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ В ИТЕРАТИВНОЙ СИСТЕМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

Аннотация

В статье рассмотрен опыт количественной оценки земельной ренты в рамках альтернативных теоретических концепций. Представлен авторский подход к экономико-статистическому исследованию земельной ренты, базирующийся на синтезе альтернативных теорий и предполагающий итеративный характер процесса изысканий от формирования качественной и математической теорий ренты до построения соответствующей статистической модели и ее верификации на основе обращения к эмпирическим материалам. Обоснована необходимость непрерывной актуализации представлений о земельной ренте.

Annotation

The article shows the experience of the quantitative assessment of the land rent in the framework of alternative theoretical concepts. The article shows the author's approach to the economic and statistical research of the land rent based on the synthesis of the alternative theories and the intending iterative nature of the research process from formation of the qualitative and mathematical rent theories to development of the corresponding statistical model and its verification on the basis of experimental materials. The necessity of continuous actualization of the land rent concepts is justified.

Ключевые слова

Земельная рента, итеративный процесс, качественная теория ренты, математическая теория ренты, экономико-статистическая модель, верификация.

Key words

Land rent, iterative process, qualitative rent theory, mathematical rent theory, economic and statistical model, verification.

Рента как доход владельцев одного из факторов производства, возникнув уже на заре становления человеческого общества вместе с появлением и развитием отношений земельной собственности, постоянно привлекала внимание исследователей. Тем ни менее сущность этой категории, причины и источники возникновения такого рода излишка, а также механизмы его распределения и

присвоения по-прежнему остаются предметом научных дискуссий. Можно сколько угодно пытаться «свести к общему знаменателю» разрозненные точки зрения или, уточнив используемые в них понятия, говорить об их аутентичности, но непредвзятое рассмотрение вопроса требует весьма категоричного вывода о том, что все известные кон-

цепции ренты «являются весьма несовершенными». [7, с.179]

При этом сохраняющийся в настоящее время плюрализм в рентной теории на фоне сомнений в ее самостоятельности, и даже необходимости, является отнюдь не следствием обилия схоластических рассуждений в указанной предметной области, а свидетельством продолжающегося развития теоретических представлений о ренте, обусловленного нерешенностью проблемы всестороннего понимания этой категории. Причем в значительной степени это связано с тем, что подавляющее большинство альтернативных концепций ренты сформулировано образом, не предполагающим возможности проверки истинности теоретических построений на основе реализации в практических расчетах.

Так, изучение многочисленных научных исследований, посвященных рентной проблематике, позволяет автору сделать вывод о том, что опыт количественной оценки земельной ренты на основе нетривиальных подходов весьма ограничен. Причем существуют как объективные, так и субъективные причины подобного положения. Первые могут быть сведены к сложности и неоднозначности самой категории ренты, которая «растворяется» в динамическом и пространственном многообразии процессов в области ценообразования на факторы производства и распределения доходов между их собственниками. Вторые обусловлены укоренившимся с начальных этапов становления теории ренты и широко распространенным по сей день убеждением в неосуществимости такого рода оценки.

В частности, еще У.Петти отмечал, что подобные «подсчеты очень трудны, если не невозможны». [12] Более того, некоторые исследователи вообще игнорировали указанный аспект изучения этого вида доходов, ограничиваясь аргументацией его неактуально-

сти. Причем и в настоящее время имеются сторонники аналогичной точки зрения. Так, В.И.Данилов-Данильян утверждает, что «знание о действительной ренте недостижимо и не имеет практического значения». [2] Вместе с тем отдельные современные исследователи полагают, что «определение совокупной ренты в известном смысле не представляет сложности». [10, с.126] Тем не менее понимание необходимости проведения оценки земельной ренты присутствовало всегда, поскольку «пока это не будет сделано, промыслы будут слишком гадательным занятием, чтобы кому-нибудь стоило ломать голову относительно их». [12]

Однако подавляющее большинство из известных попыток решения заявленной задачи сводилось, в конечном счете, к весьма субъективным и оторванным от жизни условным расчетам, скорее, представляющим собой арифметические построения для иллюстрации конкретных теоретических воззрений. Отвлеченность от существующих реалий зачастую приводила даже самих авторов к пониманию «невероятности полученных количественных показателей», что, впрочем, не мешало им полагать сквозные погрешности в расчетах не имеющими значения и «остающимися в пределах вероятности». [8, с.763] Более того, отдельными исследователями с использованием числовой аргументации доказывалась изначальная ошибочность расчетов ренты на основе фактических характеристик функционирования сельскохозяйственных предприятий. [13, с.3]

При этом в течение длительного периода использовались оценки размеров земельной ренты, экспертные по своему характеру и являющиеся результатом обобщения существующей хозяйственной практики. Так, У.Петти определял земельную ренту в четвертую часть всего продукта на основании того факта, что «вместо ренты в некоторых

местах уплачивается четвертый сноп». [12] Аналогичную природу имеет оценка, данная А.Смитом, утверждавшим, что рента «редко бывает меньше четверти, а часто бывает больше трети всего продукта». [11, с.13] Вполне вероятно, что близкие размеры ренты использованы А.Маршалом в качестве условного примера, скорее, по инерции, чем на основе представлений об объективных пропорциях распределения добавленной стоимости в аграрном производстве. [9, с.222] В свою очередь, Ф.Кенэ по итогам собственных, в значительно мере условных, расчетов определял величину чистой ренты в одну треть «чистого продукта». [5]

Особо нужно подчеркнуть, что схематичные таблицы, разработанные К.Марксом для наглядной демонстрации собственных представлений о механизме образования и движения земельной ренты, не могут рассматриваться даже как попытка ее количественной оценки. Автор «Капитала» не только признает отсутствие связи с реальной действительностью используемых при этом цифровых материалов, но и не считает это существенным недостатком, предлагая «уязвленным в своих аграрных чувствах» достаточно вольным образом скорректировать полученные значения. [8, с.763] Именно поэтому даже ортодоксальные последователи К.Маркса указывали на абстрактный характер его теории земельной ренты. Таким образом, в свойственной для него манере К.Маркс и в данном случае предвосхитил не только направление развития экономической мысли в будущем, но и характерное для современного взгляда на рентную проблематику уничтожение эмпирического анализа по сравнению с формальными математическими рассуждениями. Действительно, подавляющее большинство исследователей в дальнейшем сконцентрировали усилия на реализации более или менее удачных попыток формализации пред-

ставлений о механизмах образования земельной ренты, а не на измерении или получении объективных количественных оценок указанной категории. В результате широкое распространение на всю экономическую науку этой тенденции привело к тому, что «ни в одной другой области эмпирических исследований столь громоздкий и сложный статистический инструментарий не использовался с такими незначительными результатами». [6, с.268]

Что же касается объективных обстоятельств, то нельзя не отметить, что трудности измерения или оценки размеров земельной ренты зачастую интерпретировались исследователями как следствие недостаточной информационной обеспеченности, и на этом основании их преодоление выносилось за пределы теоретических изысканий. Например, К.Маркс, рассуждая о низком строении земледельческого капитала, как основе образования абсолютной ренты, пришел к выводу, что вопрос об истинности этого положения можно решить лишь статистически, но заниматься указанной задачей было бы излишним в контексте поставленных им в собственной работе целей. [8, с.825] При этом отсутствие необходимых данных является актуальной проблемой в рассматриваемой предметной области и в настоящее время, несмотря на то что в отличие от эпохи классической политической экономии в век информационно-аналитических технологий нет ни организационных, ни технических препятствий для формирования системы контроля за использованием земельных ресурсов и на этой основе – динамической оценки земельной ренты. И хотя получение количественных характеристик важнейших аспектов образования и распределения ренты становится все более востребованным, по общему убеждению, статистика по-прежнему не дает достаточных и надежных данных для получения представлений об объе-

ме, структуре и динамике рассматриваемой категории, по этой причине все чаще определяемой как «ускользающей, мерцающей». [14, с.6] Между тем многие современные исследователи, игнорируя то, что «экономика является наукой эмпирической», акцентируют внимание на разработке «эффективных» механизмов или установлении пропорций распределения ренты, даже не утруждаясь определением ее масштабов. [6, с.22]

Однако отсутствие необходимой информации не может рассматриваться как исчерпывающее объяснение игнорирования очевидной актуальности оценки ренты, результаты которой являются единственно объективной аргументацией истинности понимания сути рассматриваемой категории. Действительно, реальное продвижение в этом направлении может быть достигнуто только на основе итеративного процесса изысканий, когда усовершенствованные теоретические формулировки поднимают новые эмпирические вопросы, ответы на которые в свою очередь ведут к дальнейшему теоретическому проникновению в содержание изучаемого явления.

В этой связи претендующее в современных условиях на научную и практическую ценность исследование земельной ренты должно включать в себя ряд важнейших, но при этом не самодостаточных этапов (рис. 1). При этом разработка рентной теории как результат изучения всего имеющегося в указанной предметной области массива данных и знаний является лишь исходным моментом и позволяет «при анализе экономических форм заменить микроскоп и химические реактивы силой абстракции». Ситуации, встречающиеся в реальной жизни, как правило, обусловлены многочисленными факторами и являются весьма сложными. Для их изучения необходимо отвлечься от все-

го второстепенного, несущественного и сосредоточить внимание на анализе главных факторов. Для того чтобы стало возможным надежное количественное исследование объекта, необходимо в дальнейшем построить математическую теорию ренты. В свою очередь, на основе качественной и математической теорий объекта разрабатывается его модель путем подбора формы аналитического представления, которое наиболее близко воспроизводило бы исследуемое экономическое явление. В дальнейшем подбираются методы анализа отраженных в модели важнейших свойств и закономерностей развития объекта исследования. Но только в результате осуществления на основе имеющейся статистической информации верификации модели можно установить степень ее соответствия реальности. В рамках такой логики количественная оценка ренты составляет обязательный элемент изысканий, поскольку в случае недостаточного соответствия полученные результаты могут использоваться для корректирования как теоретических представлений, так и разработанной на их основе модели.

Причем любая попытка возведения одного из перечисленных элементов в самоцель исследования неминуемо приводит к его схоластическому вырождению. Так, ретроспективный анализ теоретических воззрений на ренту свидетельствует о том, что, помимо наличия существенных расхождений в понимании механизма ее образования, практически все из известных определений этой категории носят размытый, неоднозначный характер. Но если для ранних концепций это является признаком их «незрелости», то для более современных - существенным препятствием как для дальнейших теоретических разработок, так и для практического применения.

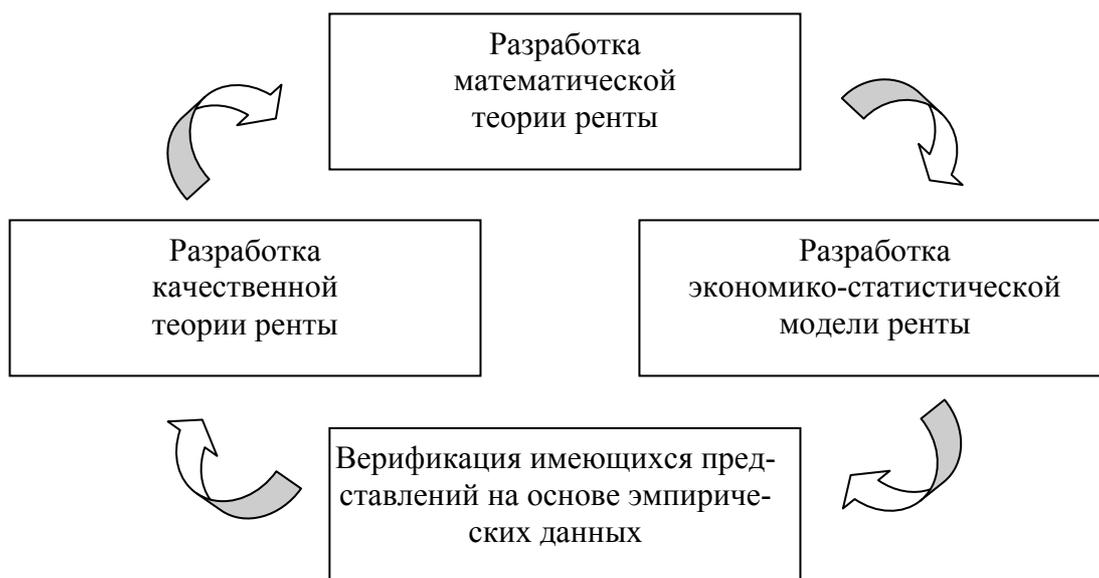


Рис. 1. Элементы итеративного подхода к изучению земельной ренты.

В частности, для классической школы причина подобного положения состояла в том, что «чистая» теория не сопровождалась эмпирическим определением любого из количественных параметров, входящих в нее. Дело в том, что многообразие существующих между экономическими агентами прямых и обратных связей, огромное количество альтернативных вариантов принимаемых решений, с одной стороны, и многообразие, сложная структура и динамичность ресурсных и технологических ограничений, с другой – все это делает экономику постоянно усложняющейся системой. В этой связи все проблемы, связанные с изучением рыночного поведения, в первую очередь актуализируют вопросы теоретической согласованности. Однако с введением в рассмотрение разного рода динамических связей теоретическая схема, если не использовать математику, становится «необозримой». Но для того чтобы сделать возможным математическое рассмотрение ренты, ее определения должны быть точными и исчерпывающими.

В рамках же любой версии неоклассического синтеза не критичный энтузиазм по поводу использования ма-

тематического аппарата часто приводит к тому, что «за представительным видом алгебраических знаков скрывается эфемерное содержание». Вместе с тем моделирование необходимо для понимания природы объекта исследования, а не для решения проблемы дефицита исходной информации: теоретические упражнения не в состоянии заменить собой исследования эмпирических материалов. В противном случае результатом научного поиска станет лишь «растущий террикон запутанного статистического инструментария, который должен послужить предельному использованию скудного запаса фактов, на фоне возвышающейся горы сложных теоретических моделей». [6, с.266,268] В этой связи не следует преувеличивать роль математизации экономической науки, учитывая «бесконечность» процессов в реальной экономике. Вероятно, достижение идеального представления о ренте невозможно, но движение к нему совершается с помощью здравого смысла, для которого математический анализ служит лишь эффективным подспорьем, но не может являться самоцелью. Следует отметить, что многие разработки в этом направлении как в прошлом, так и

в настоящем остались лишь иллюстрацией научного поиска, поскольку не подверглись верификации на основе эмпирического материала.

Представляется очевидным, что постичь суть земельной ренты, выявить механизм ее образования и закономерности движения можно только на основе обращения к обширному эмпирическому материалу и его изучения с использованием арсенала статистических методов. Тем более, что на относительно поверхностном уровне, где непосредственно применим эмпирический анализ, даже самые инвариантные из структурных отношений, с помощью которых может быть описана любая экономическая система, быстро меняются. В свою очередь изменчивость и квазимеханистичность экономики предопределяют необходимость непрерывной актуализации представлений о земельной ренте.

Однако почти все эмпирические предположения, составляющие базу рассмотренных выше теорий ренты, носят в основной своей массе качественный и потому весьма неопределенный и общий характер. Подобное «состояние роскошной изоляции экономической науки» В.Леонтьев охарактеризовал как результат методологической позиции, предполагающей, что теоретику не требуется непосредственно проверять фактические допущения, на которых он основывает свои дедуктивные доказательства, если его эмпирические выводы выглядят правильно. [6, с.59,272] Вместе с тем из понимания практики как критерия истины отнюдь не следует, что теоретический анализ должен заменяться статистическим исследованием сложившейся ситуации. В этой связи еще Ж.Б.Сэй отмечал, что экономическая теория «познает законы вещей, а статистика – лишь явления, результаты действия этих законов». [3, с.55]

Дело в том, что объектом эмпирического анализа является зафиксиро-

ванный или, по крайней мере, наблюдаемый экономический процесс. Но в хозяйственной практике рентные платежи, унифицируемые в соответствии с установившимся обычаем, почти всегда содержат элементы, не поддающиеся точному определению, тогда как расчет размеров таких платежей, основанный на традициях, исходит из приблизительных и расплывчатых понятий либо в лучшем случае выражается терминами, не претендующими на научную точность. [9, с.53] Поэтому к воззрениям, в которых за анализ сущностных характеристик рентных отношений выдвигается рассмотрение форм их проявления, следует относиться крайне осторожно, так как объяснение экономической природы ренты в таком случае подменяется описанием и закреплением сложившейся ситуации в теории. При этом, если на практике реализована не лучшая из альтернатив экономического развития, такой подход создает препятствия для перехода к реализации более благоприятной. Таким образом, сведение исследования ренты к описанию существующей ситуации означает отрицание необходимости целенаправленного совершенствования социально-экономических отношений по поводу образования и распределения ренты.

В действительности эмпирические изыскания являются лишь основой для проверки истинности тех или иных теоретических воззрений, ибо «теория без фактов может быть пуста, но факты без теории бессмысленны». [13, с.24] В свою очередь, сколь угодно изящные по форме, но абсолютно абстрактные по содержанию теоретические построения представляются, по меньшей мере, бесполезными, поскольку, как сказал Г.Гете, «теория сама по себе ни на что более не нужна, как на то, чтобы заставить нас верить в связь явлений». [4, с.245]

Однако весь описанный комплекс изысканий зачастую осуществляется не

с целью поиска наиболее адекватного существующим условиям объяснения природы ренты, а при допущении об исчерпывающем характере какой-либо конкретной теоретической платформы. Причем, по мнению М.Блауга, «главная слабость современной экономической науки состоит в нежелании строить теории, дающие однозначно опровержимые выводы, которое сопровождается общим нежеланием сравнивать эти выводы с фактами». [1, с.358] В этой связи положительный результат верификации разрабатываемых моделей является не ожидаемым, а скорее, predetermined, исключающим рассмотрение альтернативных концепций.

В условиях современной экономики доход земельных собственников представляет собой результат сложного взаимодействия экономических и институциональных факторов. Поэтому изучение рентных доходов должно осуществляться на основе сочетания различных концепций, обеспечивающего максимальное использование их достижений, в зависимости от уровня рассмотрения проблемы. Такой подход создает условия для всестороннего анализа земельной ренты как в сущностном, так и функциональном аспекте и позволяет вывести ее из плоскости допущений, предположений и гипотез в сферу практических расчетов.

Библиографический список

1. Блауг М. Методология экономической науки или как экономисты объясняют. – М.: Вопросы экономики, 2004.
2. Данилов-Данильян В.И. Природная рента и управление использованием природных ресурсов. – М., 2004.
3. Дружинин Н.К. Развитие основных идей статистической науки. – М.: Статистика, 1979.
4. Зомбарт В. Современный капитализм. Т.3 – М.: Красный пролетарий, 1930.
5. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. – М.: Соцэкгиз, 1960.

6. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. – М.: Политиздат, 1990.
7. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: ИНФРА-М, 2004.
8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.3. Кн.3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч.2. – М.: Политиздат, 1986.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, Универс, 1993.
10. Мещеров В.А. Методологические основы анализа рыночной стоимости и земельной ренты. – М.: МЭСИ, 2006.
11. Пасхавер Б.И. Рентные проблемы в СССР. – Киев: Наукова думка, 1972.
12. Петти В. Экономические статистические работы. – М.: Соцэкгиз, 1940.
13. Рента. Проблемы теории, измерения и функционирования в хозяйственном механизме социалистической экономики. – М.: РИО ВНИИСМ, 1984.
14. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квази-рента в глобальном цивилизационном измерении. – М.: ИКЦ Академкнига, 2003.

Bibliographic list

1. Blaug M. The Methodology of Economics, or How Economists Explain. – М.: SP “Magazine: economics issues”, 2004.
2. Danilov-Danilyan V.I. Natural resource rent and management of natural resources utilization. – М., 2004.
3. Druzhinin N.K. Development of main ideas of statistic science. – М.: Statistics, 1979.
4. Sombart W. Modern Capitalism. Т.3 – М.: Krasniy proletariy, 1930.
5. Quesnay F. Selected economic works. – М.: Socekgiz, 1960.
6. Leontyev V. Economic essays. Theories, researches, facts and policy. – М.: Politizdat, 1990.
7. MacConnel C.R., Brue S.L.. Economics: principles and politics. – М.: INFRA-M, 2004.

8. Marx K. Capital. Critique of Political Economy. T.3. Book 3. The Process of Capitalist Production as a Whole. P.2. – М.: Politizdat, 1986.
9. Marshall A. Principles of Economics. – М.: Progress, Universe, 1993.
10. Meshcherov V.A. Methodological foundations of the market value and land rent analysis. – М.: MESI, 2006.
11. Paskhaver B.I. Rental problems in the USSR. – Kiev: Naukova dumka, 1972.

12. Petty W. Economic statistic works. - М.: Socekiz, 1940.
13. Rent. Problems of theory, measurements and functioning in economic mechanism of socialist economy. – М.: RIO VNIISM, 1984.
14. Yakovets Yu.V. Rent, antirent, quasi-rent in global civilizational survey. – М.: ИКС Академкнига, 2003.

Харченко С.В.

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Аннотация

В статье рассмотрены эволюция категории “прибыль” в истории экономической науки, взгляды ученых на формирование этого показателя, его состав и факторы, влияющие на его изменение.

Annotation

The article deals with the evolution of the category "income" in the history of economic science, scientists view the formation of this indicator, its composition and factors affecting its variation.

Ключевые слова

Прибыль, теории прибыли, формирование прибыли, рента, капитал, процент, факторы.

Key words

Profit, profit theory, the formation of profit, rent, capital, interest factors.

Переход России к рыночным условиям хозяйствования изменил целевые установки деятельности предприятия.

Теперь главной целью предприятия являются положительные финансовые результаты, характеризующиеся суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Финансовый результат в экономической науке трактуется как прибыль (или убыток) предприятия, полученный им за отчетный период. Как категория "финансовый результат" являлся и является предметом исследования многочисленных поколений экономистов. Поэтому споры об экономической природе прибыли идут уже более трех веков, но теория прибыли все еще остается незавершенной и противоречивой, и это не

может не отражаться на управлении экономикой.

Эволюцию взглядов на природу прибыли начинают рассматривать с меркантилистов, но следует отметить, что теории прибыли у них не было. Они выводили ее из обмена как разницу между продажной и покупной ценой товара. Но уже в XVIII веке появились три концепции о происхождении прибыли. Особое место следует уделить немецкой социалистической школе. Немецкие социалисты включают в прибыль весь доход, приходящийся на долю капитала, к которому они добавляют еще и землю.

Во Франции в это время господствовала школа физиократов, которые смотрели на прибыль не иначе как на вид заработной платы.

В Англии прибыль рассматривалась как продукт чужого труда.

С выходом в свет книги А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» учение физиократов о чистом продукте земледельческого труда теряет свое значение. Развивая теорию трудовой стоимости, А. Смит подчеркивает, что прибыль – это продукт труда, присваиваемый капиталистом. «Поэтому стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама в этом случае на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая – на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы» [18, с.154]. При этом превышение стоимости, созданной трудом рабочих, над оплаченным трудом, получившим свой эквивалент в заработной плате, А. Смит понимает как всеобщую категорию, по отношению к которой прибыль и земельная рента являются составными частями.

Однако в своем дальнейшем анализе А. Смит отходит от такого понимания места прибыли и земельной ренты в стоимости, созданной трудом рабочих. Он приходит к выводу, что «прибыль на капитал образует составную часть, совершенно отличную от заработной платы, и определяется на совершенно других началах». В этой связи А. Смит отмечает, что «в цивилизованной стране найдется лишь немного товаров, меновая стоимость которых создается одним трудом, и меновая стоимость большинства товаров содержит в себе в значительной мере ренту и прибыль».

Учитывая все это, можно сделать вывод, что заработная плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода, равно как и всякой меновой стоимости, но такой вывод не согласуется с теорией трудовой стоимости, которая стоимость товаров определяет исключительно затрата-

ми труда на их производство, и поэтому стоимость продукта может лишь распасться на составные элементы, а не складываться из них, как это считает А. Смит. В этом состоит противоречивость его теории трудовой стоимости.

Достижением классической школы в учении о прибыли было исследование категории прибыли в тесной связи с накоплением капитала, факторами роста общественного богатства, то есть с проблемами экономической динамики.

В середине XIX века К. Маркс в "Капитале" начинает развивать свою экономическую теорию, в центре которой учение о прибавочной стоимости. Последняя, по Марксу, представляет собой неоплаченный прибавочный труд наемного рабочего, занятого в сфере материального производства. Рабочий своим трудом создает стоимость большую, чем стоит его рабочая сила. Эта разница привлекает капиталиста, и ради нее он развивает свою бурную деятельность. На поверхности буржуазного общества присвоение чужого труда затушевывается, и прибыль выступает как порождение движения всего авансированного капитала, как результат издержек производства. Таким образом, в марксистской трактовке прибыль есть результат эксплуатации наемного труда капиталом и отношение "капиталист – наемный рабочий" составляет основное отношение капиталистического общества.

Наоборот, русский экономист М.И. Туган-Барановский считал, что доход должен быть равен вновь созданной стоимости, а прибыль – адекватной прибавочной стоимости [20, с.1-4]. Теоретически возможны оба подхода, однако, бухгалтерия признает доходом только реализованный доход, а не производственную стоимость.

Зарубежные ученые давно уже не связывают прибыль с затратами только живого труда. Например, лауреат Нобелевской премии по экономике

П.Самуэльсон выделяет четыре основных подхода к определению экономической сущности прибыли.

Согласно первой точке зрения, прибылью является «безусловный доход» от факторов производства: труд, земля, капитал. В своих исследованиях П.Самуэльсон пишет: «Многое из того, что называют прибылью, на самом деле является не чем иным, как процентом, рентой и заработной платой. Эти доходы от факторов производства получают владельцы предприятий, которые обеспечили участие данных факторов в производстве» [16, с.222].

По второму подходу, прибыль представляется как вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований. Выделение прибыли, как особой самостоятельной формы дохода развивал австро-американский экономист И.Шумпетер. «Прибыль является доходом новаторов и лиц, ведущих предпринимательскую деятельность» [21, с.223].

Третий подход к трактовке понятия прибыли берет начало в трудах профессора Чикагского университета Ф.Найта, который выдвигает следующее важное теоретическое положение: «Вся подлинная прибыль связана с неопределенностью». Любое управленческое или научно-техническое решение таит в себе риск, поэтому «те лица, которые взваливают риск на свои плечи, должны получать за это в сумме положительную величину премии за риск, или прибыли» [11, с.225].

Согласно Найту, неопределенность и прибыль - неразрывно связанные понятия. Источником подлинной прибыли является неопределенность, которая может рассматриваться как вознаграждение предпринимателя за принятие решений в условиях неопределенности. Прибыль, следовательно, не является функциональным доходом, она не может быть вменена ни одному из факторов производства. Поэтому прибыль отли-

чается от всех видов доходов. Во-первых, она может быть как положительной, так и отрицательной, в то время как заработная плата, процент и рента не могут быть отрицательными. Во-вторых, размеры прибыли колеблются в гораздо большей степени, чем любого другого дохода. Прибыль реагирует на всякое изменение цен немедленно, тогда как другие формы доходов приспосабливаются к ним постепенно. В-третьих, если другие формы доходов фиксированы, установлены в определенных размерах, то прибыль является остаточным доходом, и размеры ее, по Ф. Найту, не могут быть определены заранее.

Спорно, например, разграничивать понятия риска и неопределенности по признаку их измеримости и считать источником прибыли не поддающийся измерению риск. При таком подходе фирма рассматривается как пассивный фактор, а между тем она может активно реагировать на неопределенность и выделить ресурсы для ее уменьшения путем изменения своей организации, сбора информации, проведения исследований. Слабым местом в концепции Ф. Найта является и то, что она ограничивает себя условиями идеальной конкуренции и не учитывает при этом такого фундаментального факта, как существование монополий.

Четвертый аспект прибыли – прибыли как дохода, порождаемого существованием монополии, возникающей при исключительном положении производителя на рынке или при естественной монополии. Эта концепция часто излагается в другой форме: «Часть того, что называется прибылью, на деле является доходом, вызванным искусственными ограничениями» [16, с.228].

Перечисленные точки зрения на происхождение прибыли не исключают друг друга, а частично совпадают. Так, прибыль за новаторство или усовершенствование можно рассматривать как монопольную прибыль. В свою очередь и

то, и другое можно считать частными ступенями проявления неопределенности экономических процессов и принятия решений в условиях такой неопределенности. Поэтому риск ошибиться в решении должен соответствующим образом вознаграждаться.

Весьма интересную и достойную внимания концепцию происхождения прибыли предлагает Л.М. Пронский. Он доказывает, что прибыль одного предпринимателя – это всегда убытки кого-то другого. «Под этим другим Пронский понимает другого капиталиста, печатный станок, иностранца» [15, с. 14]. Чтобы никто не разорился, никто не должен получать прибыль. В этом случае все товары должны продаваться по «стоимости». Это мнение разделяет И.В. Захаров и дает собственное определение прибыли. «Прибыль предприятия – это та доля созданного продукта в денежном или натуральном выражении, которую предприятию удалось получить, работая на определенном сегменте рынка в течение определенного периода».

Такая оценка теории трудовой стоимости подтверждается и современной хозяйственной практикой, в которой живой труд перестает быть главным источником общественного богатства, а его удельный вес в воспроизводственном процессе заметно падает. Что же касается динамики эффективности общественного развития, то в ней преобладающая роль переходит к материально-вещественным и научно-техническим факторам, к накапливаемой информации. Мир вступает в информационную эпоху, в которой значительно повышается роль умственного труда, создающего информационные продукты. Природа этих продуктов такова, что они не могут быть полностью ни «отчуждены», ни «присвоены», а это не согласуется с теорией трудовой стоимости.

В наши дни спор и дискуссия о доходе возродились. При этом доход играет в сегодняшнем анализе более значительную роль, чем в те годы.

Идея двух трактовок прибыли получила удачное развитие благодаря Д. Соломону, который считал, что концепция прибыли нужна для трех целей: во-первых, для исчисления налогов; во-вторых, для защиты от кредиторов; в-третьих, для выбора разумной инвестиционной политики. Бухгалтерская трактовка приемлема, по его мнению, лишь для достижения первой цели и абсолютно неприемлема для достижения третьей цели.

Несоответствие бухгалтерской и экономической прибыли выражается в том, что первая не отражает экономического содержания этой важнейшей категории, а следовательно, реальный результат деятельности организации за отчетный период. Именно экономическая прибыль учитывает влияние фактора времени, тогда как бухгалтерская отражает результат, полученный путем сопоставления выручки, полученной за тот или иной период исходя из цен, соответствующих определенному текущему моменту, и прошлых затрат, понесенных организацией исходя из цен прошлых периодов. Экономический характер прибыли раскрывает то, что будет получено в будущем.

Представление в отчетности данных об экономической прибыли организации будет способствовать получению пользователями полезной деловой информации. Бухгалтерская прибыль не может обеспечить пользователей объективной информацией, поскольку является в некоторой степени выражением субъективного мнения лиц, ее формирующих, которое проявляется в выборе того или иного варианта учетной политики.

Сущность прибыли как экономической категории раскрывается через функции, которые она выполняет при

формировании, распределении и использовании. Прибыль, являясь превышением доходов над расходами, выполняет функцию обобщающего показателя работы предприятия, отражает эффективность использования имеющихся ресурсов, служит мерой его эффективности или успеха. По динамике прибыли можно судить о качестве управления предприятием.

А. Бабо утверждает, что прибыль выполняет четыре функции:

«1) ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений;

2) полученная прибыль выступает мериллом успеха деятельности компании;

3) часть полученной прибыли является источником самофинансирования развития;

4) часть прибыли поступает в качестве вознаграждения владельцам капитала» [9, с. 87].

Определения прибыли различны в разных экономических системах, но первые две функции прибыли тесно взаимосвязаны, поскольку первая приобретает смысл при условии существования второй.

Другие функции прибыли возникают при ее распределении и использовании. Среди них важное значение имеет функция, обеспечивающая государство финансовыми ресурсами. Практически это обеспечение осуществляется посредством налогов и сборов, при помощи которых значительная часть прибыли изымается у предприятий и организаций и направляется в бюджеты двух уровней.

После уплаты налогов и сборов у предприятий остается чистая прибыль, с которой связано формирование финансовых ресурсов для удовлетворения их внутренних потребностей. Чистая прибыль используется для финансирования капитальных вложений, пополнения собственных оборотных средств, вне-

дрения научно-технических достижений, проведения природоохранных мероприятий, удовлетворения социально-культурных запросов работающих.

Таким образом, можно высказать предположение, что поиск единственного понимания прибыли далеко не завершен. Многие современные экономисты предпочитают трактовать прибыль в более узком смысле, чем бухгалтера.

Я.В. Соколов, автор множества научных трудов по истории и теории бухгалтерского учета, проанализировав понятие «финансовый результат», привел три возможных определения.

Самым очевидным (бухгалтерским) представлено определение, где «финансовый результат (прибыль) есть прирост в течение отчетного периода капитала (средств, вложенных собственниками) фирмы (предприятия). (Соответственно убыток определяется как его уменьшение)» [19, с. 442].

Следует иметь в виду, что бухгалтерская трактовка прибыли предопределяет ее экономическую величину. Кроме того экономическая оценка актива ориентирована в будущее, однако прибыль – результат прошлого.

М.Ю. Медведев формулирует понятие конечного финансового результата, исходя из того, что «прибыль, убыток и капитал – понятия взаимозависимые: определить первоначальное из них невозможно. Как прибыль (убыток) возможно исчислить в виде разницы между величинами капитала на два момента времени, так и капитал возможно высчитать по прибыли и убытку, полученным за текущий период, и остатку капитала на начало данного периода» [14 с. 444].

Второй подход к определению финансового результата, согласно которому «финансовый результат (прибыль) есть разница между доходами и расходами фирмы (предприятия)» [19, с. 443]. Разность может быть положительной, когда речь идет о прибыли, или отрица-

тельной, когда ее квалифицируют как убыток. Таким образом, убыток можно рассматривать как прибыль с отрицательным знаком. Символически это можно представить следующим образом:

$D > P = > + \square$, или $D < P = < - \square$,
 где D- доход,
 P- расход,
 (+ \square)- прибыль, (- \square)- убыток.

Третий подход к определению прибыли берет начало в трудах И. Фишера. Он перенес правила оценки ценных бумаг на неденежные активы и истолковал последние как капитал, приносящий прибыль. Фишер показал, что прибыль, исчисленная бухгалтером, не несет экономического содержания.

Отсюда и третье определение, «финансовый результат (прибыли) есть увеличение в течение отчетного периода оценки актива за счет изменения его доходности». Оценивая актив через прибыль, по мнению Фишера, можно и прибыль оценить через активы. Это приводит к новой категории – гудвилл, то есть разности между текущей бухгалтерской оценкой актива (Аб) и его экономической оценкой (АЗ).

В этом случае:

$(Ab) > (Az) =$ положительный гудвилл,

$(Ab) < (Az) =$ отрицательный гудвилл,

где А- стоимость актива.

Вызывает интерес позиция Джона Хикса, он считал, что прибыль – это то, что собственник признает таковой, то есть во что он верит. Это утверждение разделяется подавляющим большинством бухгалтеров-практиков. Они убеждены, что исчисленная ими согласно требованиям нормативных документов прибыль – правильная прибыль, если, конечно, они (бухгалтеры) сознательно ее не исказили. Однако при этом Хикс утверждал, что прибыль – это то, что может потребовать собственник, не ухудшая своего благосостояния.

Поэтому Я.В.Соколов приводит постулат К.Боулдинга «понятие прибыли не может быть однозначным, так как существует целый спектр таких понятий, каждое из которых отвечает строго определенной цели».

Хаос, вызванный новациями, выразительно описал П. Хейне примерно пятьдесят лет назад:

«Возможно, ни один экономический термин или понятие не используется в таком невообразимом количестве общепотребительных значений как "прибыль"». С тех пор ситуация не претерпела больших изменений.

Отказ от основополагающих понятий прибыли нанес существенный ущерб экономической теории. Теория лишена теперь понятий, составляющих конечную цель бизнеса, а значит, неадекватна ему. Работы классиков политэкономии и работы современных экономистов написаны на разных языках. Существенно расходится язык экономической теории и с языком бухгалтерской отчетности.

С учетом вышеизложенного предлагается следующее комплексное определение термина «прибыль».

Прибыль – это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разница между выручкой, полученной от реализации произведенной продукции, и затратами на осуществление данной деятельности, исчисленная в денежном выражении.

Таким образом, из рассмотренных выше подходов к определению экономической природы прибыли следует, что в экономической литературе отсутствует единообразное понимание категории «прибыль». Однако перечисленные точки зрения не исключают друг друга, а зачастую совпадают. Кроме того, следует заметить, что подход к ее исчислению всегда будет зависеть от целей, которые поставлены заинтересованными пользо-

вателями, от критериев признания и оценки доходов и расходов для их включения в финансовую отчетность. Определенная сложность в исследовании прибыли обусловлена использованием в экономической литературе и на практике разными авторами многообразных общеупотребительных терминов, характеризующих виды прибыли организации.

На вопрос о том, какая из перечисленных точек зрения лучше всего объясняет происхождение прибыли, однозначного ответа дать нельзя, ибо каждая из них раскрывает какую-то одну сторону этого сложного экономического явления и процесса. Но при этом необходимо понимать, каким образом современные предприятия и фирмы могут извлекать свои прибыли, используя разные приемы и способы.

Таблица 1. Научные взгляды на сущность категории «прибыль»

Авторы (источник) определения	Определение
1	2
Толковый словарь русского языка С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой [5]	Прибыль – сумма, на которую доход, выручка превышают затраты на экономическую деятельность, на производство товара.
Большой экономический словарь [1]	Прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении.
Словарь финансово-экономических терминов и определений [4]	Прибыль – экономическая категория, выражающая финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий.
Финансово-кредитный энциклопедический словарь [6]	Прибыль – разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказываемых услуг, внереализационной деятельности, и начисленной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществление других видов деятельности.
Международные стандарты финансовой отчетности	Прибыль – остаточная величина, полученная после вычета расходов (в том числе корректировок по сопровождению капитала, где это необходимо) из доходов для поддержания капитала на начало периода.
Налоговый кодекс РФ [2]	Прибыль – полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.
Школа меркантилистов	Прибыль возникает в процессе обмена как разница между продажной и покупной ценой.
А.Смит, Д.Рикардо [18]	Прибыль – «ничто», что является компенсацией предпринимателю за риск, и возникает при обмене созданного товара на деньги кроме оплаты всех расходов.
1	2
К. Маркс [13]	Определил прибыль как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость.
П. Самуэльсон [16]	- прибыль исчисляется как общая сумма доходов корпорации и некорпорированных предприятий; - безусловный процент, безусловная рента, безусловная заработная плата;
Джон Хикс [22]	Прибыль – это то, что собственник признает таковой, то есть то, во что он верит.
И. Шумпетер [21]	Прибыль – это часть средств, остающаяся свободной после покрытия всех издержек, свободной прежде всего с точки зрения предпринимателя.

Продолжение таблицы 1

Ф. Х. Найт [11]	Прибыль – результат вычитания из ценности, реализованной в ходе продажи продукта, ценностей всех факторов производства, допускающих оценку, или то, что остается от продукта после вменения производственным элементам всего, что им может вменить механизм конкуренции.
И. А. Бланк [8]	Прибыль – выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности.
Н. Н. Селезнева [17]	Прибыль – чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности.
Н. Б. Клишевич [10]	Прибыль – конечный положительный финансовый результат организации, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом.
Я.В. Соколов [19]	Финансовый результат (прибыль) есть увеличение в течение отчетного периода оценки актива за счет изменения его доходности.

Библиографический список

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // СПС «Гарант».

3. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / Под ред. С. А. Николаевой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Аналитика-Пресс. 2001.

4. Словарь финансово-экономических терминов и определений: учеб.-метод. пособ. сост. Г. А. Трофимов, А. Г. Трофимов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2008. – 122 с.

5. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 7-е изд., – М.: «А ТЕМП», 2009. – 1062 с.

6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А. Г. Грязно-

ва. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 1168 с.

7. Экономическая теория: учеб. / А. И. Амосов, С. С. Ильин, А. И. Архипов, А. К. Большаков. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 608 с.

8. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. – 512 с.

9. Бобо А. Прибыль. – М 1993. – 87 с.

10. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учеб. пособ. / . – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.

11. Найт Ф.Х. Риск. Неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 225 с.

12. Нечитайло А. И. Учёт финансовых результатов и распределения прибыли. – СПб.: Питер, 2005. – 311 с.

13. Маркс К. Заработная плата, цена и прибыль / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – 63 с.

14. Медведев М.Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный подход. – М 2001. – 444 с.

15. Пронский М. Три источника прибыли. – М 1997. – 14 с.

16. Самуэльсон П. Экономика -М т.2 НПО «АЛГОН» ВНИИСИ, 1994.- 160-163, 222-223 с.

17. Селезнева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации: учеб. пособ. / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 583 с.

18. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М: Соцэкгиз, 1962. – 154 с.

19. Соколов Я.В. Основы теории бух учета. – М 2000. – 442-443, 475 с.

20. Туган-Барановский М.И. Как определить чистую прибыль предприятия? №1-1911. – 1-4 с.

21. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Изд-во «Прогресс», 1982. – 401 с.

1. Hicks D. *Value and Capital*. – Oxford 1946. – 176 с.

Bibliographic list

1. Great Dictionary of Economics / Editet by A.N. Azrilyana. – Publ. 7, revised and add. – М.: Institute of the New Economy, 2007. – 1472 S.

2. Tax Code of the Russian Federation, the first part of the July 31, 1998 № 146-FZ and the second part of the August 5, 2000 № 117-FZ (as amended) // CPC "Guarantor."

3. Russian and international accounting standards: A comparative analysis of the principles of transformation, the direction of reform / Editet by S. A. Nikolaeva. – Publ. 2, revised. and add. Moscow: Research Press. 2001.

4. Dictionary of financial and economic terms and definitions: ucheb. method. benefits. status. G.A. Trofimov, A.G. Trofimov. – St. Petersburg.: IVESEP, Knowledge, 2008. – 122 S.

5. Dictionary of Russian language: 80000 words and idiomatic expressions / S.I. Ozhegov, N.Y. Shvedova / Russian Academy of Sciences. Institute of Russian Language. V.V. Vinogradov. – Publ. 7 - М.: "A TEMP", 2009. – 1062 S.

6. Financial and credit encyclopedic dictionary / ed. A.G. Gryaznov. – М.: Finance and Statistics, 2007. – 1168 S.

7. Economic Theory: A Textbook. / A.I. Amoz, S.S. Ilyin, A.I. Arkhipov, A.K. Bolshakov. – М.: TC Welby, Univ Avenue, 2008. – 608 S.

8. Blank I.A. Management of capital formation / I.A. Blank. – 2nd ed., Sr. – М. Univ "Omega-L", 2008. – 512 S.

9. Bobo A. Pribyl. – М 1993. – 87 S.

10. Klishevich N.B. Finansy organizations: management and analysis: studies. benefits. / – М.: KNORUS, 2009. – 304 S.

11. Knight F.H. Risk. Uncertainty and Profit. – Moscow: Delo, 2003. – 225 S.

12. Nechitailo A.I. Accounting for Financial results and profit distribution. – St. Peter, 2005. – 311s.

13. Marx, K. Wages, Price and Profit / Marx. – М.: Politizdat, 1983. – 63 S.

14. Medvedev M.Y. The general theory of accounting: a natural, accounting and computer approach. – М 2001. – 444 S.

15. Pronsky. M. Three sources of profit. – М 1997. – 14 S.

16. Samuelson P, Economics-M v.2 NGO "ALGON" VNIISI, 1994. – 160-163, 222-223 S.

17. Selezneva N. N. Analysis of the financial statements of the organization: Textbook. benefits. / N. N. Selezneva, A.F. Ionov. – 3rd ed., Revised. and add. – М.: UNITY-DANA, 2007. – 583 S.

18. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. М: Sotsekgiz, 1962. – 154 S.

19. Sokolov Y.V. Fundamentals of the theory of accounting boo. – М in 2000. – 442-443, 475 S.

20. Туган-Барановский М.И. How to determine the net profits of the enterprise? № 1-1911. – 1-4 S.

21. Schumpeter J. The Theory of Economic Development / J. Schumpeter. – Moscow: Publishing House of the "Progress", 1982. – 401 S.

22. Hicks D. *Value and Capital*. – Oxford 1946. – 176 S.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Традиционное измерение эффективности деятельности предприятия, опирающееся только на финансовые показатели, полученные из систем бухгалтерского учета, не дает полной картины состояния предприятия, не позволяет построить точный прогноз его развития. В связи с чем появилась необходимость в более совершенных и эффективных способах глобальной оценки деятельности всего предприятия. Так, в статье разработана сбалансированная система показателей для металлоторговых компаний, которая позволит повысить эффективность их функционирования и поможет решить проблемы мотивации сотрудников.

Annotation

Traditional analysis of an effectiveness of a company which is based only on financial indicators, derived from an accounting system, do not give a complete picture of an enterprise in general, does not let creating an accurate forecast of its development.

In this connection, there is a need for better and more effective ways of global analysis of the entire enterprise. So the balanced scorecard for the metal-trading enterprises, developed in this article, would help to improve the effectiveness of its performance and resolve the problems of employees' motivation.

Ключевые слова

Сбалансированная система показателей (ССП), мотивация, ключевые показатели эффективности (КПИ), счетная карта, ассортиментная матрица, стратегическая карта, стратегические клиенты, бизнес-процесс.

Keywords

Balanced scorecard (BSC), motivation, key performance indicators (KPI), counting card, assortment matrix, strategy map, strategic customers, a business process.

В управленческом анализе в качестве одной из методик повышения эффективности функционирования предприятий выступает сбалансированная система показателей (ССП) (Balanced Scorecard). Это наиболее популярная, признанная во всем мире концепция управления реализацией стратегии, разработанная профессором Гарвардского университета Д. Нортон и профессором Р. Капланом. ССП обеспечивает целенаправленный мониторинг деятельности предприятия, позволяет прогнозировать и предупреждать появление проблем, органично сочетает уровни стратегического и оперативного управ-

ления, контролирует наиболее существенные финансовые и нефинансовые показатели деятельности (КПИ) предприятия [1]. Степень достижения стратегических целей, эффективность бизнес-процессов и работы всего предприятия в целом, каждого его подразделения и каждого сотрудника определяются значениями так называемых ключевых показателей эффективности (КПИ), которые тесно связаны с мотивацией сотрудников.

Традиционное измерение эффективности деятельности предприятия, сосредоточенное только на финансовых показателях, полученных из систем бух-

галтерского учета, быстро устарело и не дает полной картины состояния предприятия, не позволяет построить точный прогноз его развития. В связи с чем появилась необходимость в более совершенных и эффективных способах глобальной оценки деятельности всего предприятия. Современные методики в управленческом анализе призывают обращать внимание не только на финансовые показатели, но и на такие нефинансовые составляющие, как: персонал, бизнес-процессы, инновации, отношения с потребителями. В рамках ССП компания должна рассматриваться и оцениваться в четырех перспективах:

- 1) финансовой, связанной с финансовым состоянием;
- 2) клиентской, связанной с позицией компании на рынке (доля рынка, число клиентов);
- 3) внутренних процессов, отвечающих на вопрос, какие процессы необходимо усовершенствовать в компании, чтобы обеспечить ее конкурентоспособность;
- 4) обучения и развития персонала, его мотивации.

Таким образом, правильно построенная ССП, поддерживаемая удобными программными средствами, позволяет предприятию:

- 1) сосредоточить все свои ресурсы (финансовые, кадровые, технологические, информационные) на реализации стратегии и добиться неуклонного движения предприятия к намеченным целям;
- 2) обеспечить связь между стратегическими целями и ежедневной работой коммерческих, производственных и административных структур (за счет введения измеримых показателей, связанных с целями);
- 3) повысить управляемость и эффективность деятельности предприятия, а также снизить риски.

Исходя из вышеизложенного, нужно разработать сбалансированную систему показателей для металлоторговых компаний с учетом специфики отрасли, которая бы позволила повысить эффективность их функционирования и решить проблемы системы мотивации.

Прежде всего, необходимо определиться с показателями, которые должны зависеть от общей цели компании: если компания хочет быть доходной и продавать с максимальной наценкой, то у нее должна быть соответствующая цель.

Сами показатели должны быть «живыми», то есть в любой момент они могут быть пересмотрены, так как рынок подвижен, все меняется, в связи с чем и сама система должны быть гибкой.

Система показателей должна служить основой для принятия управленческих решений, иначе она не нужна. И, безусловно, она должна мотивировать на достижение поставленных целей.

Первым шагом необходимо начать проводить стратегические совещания, в которых участие должны принимать руководители структурных подразделений. Надо определиться с целью компании: клиентоориентированна ли компания или ее создали с целью дальнейшей перепродажи. Это важно понять, чтобы донести поставленную цель до сотрудников, работающих в ней.

С четкого понимания цели начинается следующий этап – разработка счетной карты. Но сначала надо разработать стратегическую карту, для чего необходимо выбрать показатели, которые руководство считает наиболее существенными, и начать с них работу. Для начала можно взять минимальное число показателей, к примеру, шесть: оборачиваемость капитала, уровень зрелости бизнес-процессов, оценка внутренних клиентов, оценка руководителей, рекламации и доля продаж позиций из ассортиментной матрицы (рис 1.).

Показатели результативности на 25.03.201

№	Показатель	План	1 нед	2 нед	3 нед	4 нед	% вып.	Мероприятия
1	Оборачиваемость капитала							
2	Уровень зрелости бизнес-процессов							
3	Оценка внутренних клиентов							
4	Оценка руководителя							
5	Рекламации от покупателей							
6	Доля продаж позиций из ассортиментной матрицы							

Рис. 1. Стратегическая карта

Каждую неделю на совещаниях необходимо подводить итог работы каждого подразделения и в рамках своей зоны ответственности руководитель должен докладывать: что он хочет сделать, чтобы достичь тех-то показателей, улучшить их, сделать какие-то действия, чтобы не допустить проблем, которые возникли по тому или иному показателю. Далее по итогам недели подводится итог по проделанной работе и соответствующим образом показатели заносятся в стратегическую карту.

При этом очень важно, чтобы работники понимали выбранную стратегию. Потому что на практике оказывается, что только 5% работников понимают, куда движется компания.

Проработанная стратегическая карта дает возможность для составления счетной карты. После отработки показателей из стратегической карты становится более четко понятно, какие показатели действительно важны и их нужно анализировать далее, а какие стоит убрать или добавить. Вначале составление таких карт целесообразней вести в экселевских таблицах, но позже, когда процесс будет отработан, надо максимально его автоматизировать для удобства и во избежание технических ошибок.

Таким образом, от стратегической карты с шестью показателями надо

прийти к счетной карте, в которой необходимо добавить следующие показатели: доход, оценку, «живые остатки», систему удовлетворения сотрудника. Безусловно, ограничиваться только этими показателями не стоит, все зависит от потребностей компании, и этот перечень всегда можно расширять и пересматривать.

Показатель доли продажи из ассортиментной матрицы дает возможность увидеть, какое количество позиций из основного ассортимента имело факт продажи вне зависимости от суммы реализации, то есть отношение позиций основного ассортимента, по которым были продажи к общему количеству позиций ассортиментной матрицы (табл. 1).

Доля продаж из ассортиментной матрицы ООО «МеталлкоМ»

Как видно из данной таблицы (см. ниже), в группу «лист» входит 38 позиций, в остатках в момент анализа было 28 позиций. Соответственно не было на остатке 2, и продажи составили всего 8 позиций, то есть доля продажи всего 22%. Возникает вопрос, почему не продаются остальные позиции? В результате анализа этого показателя, возникает все больше вопросов: какой толщины лист не продается, просечно-вытяжной или обыкновенный.

Таблица 1.

Период	Группа	Товар	Позиций в ассорт. матр. всего	Было на остатке	Не было на остатке	Продажи	Доля продажи
01.11.11	Лист	Лист	38	28	2	8	22%
01.11.11	Прокат	Арматура	25	21	2	2	9%
01.11.11	Прокат	Балка	19	13	5	1	7%
01.11.11	Прокат	Круг	10	3	1	6	67%

То же самое можно сказать и по арматуре. Доля продаж при имеющихся в наличии 25 позиций арматуры составляет всего 9%. Значит, что-то не так. Сразу напрашивается вопрос, а почему? Неправильная цена, плохое качество или плохая работа менеджеров. После анализа и получения определенных результатов, данный показатель ставится какому-либо подразделению в расчет премии. Данное решение принимает непосредственно руководитель.

Доля продаж из ассортиментной матрицы стала «родителем» показателя «живые остатки». Он, в свою очередь, являясь одним из важнейших показателей всей карты, имеет практически такую же сущность, как и доля продажи из ассортиментной матрицы. Например, у компании прекрасно продается арматура, но не продается балка. Это уже не очень хорошо, потому что остатки по балке могут составлять около 10 млн. руб., а остатки по арматуре, допустим, 2 млн. руб. Поэтому хорошая продажа арматуры не показатель хорошей работы предприятия. Работать должен тот товар, который имеет наибольший запас, потому что это наибольшие деньги.

Так отдел продаж должен провести работу со стратегическими клиентами. Имеется в виду, что выбирается перечень клиентов, которым надо осуществить реализацию товара. В конце отчетного периода анализируется количество клиентов, которым в итоге были осуществлены продажи и считается процент выполнения запланированных

показателей. Этот показатель полностью зависит от решения самой компании, ее позиционирования на рынке. К примеру, можно поставить достаточно хороший показатель 35 клиентов, которые носят статус «ушедшие», или одного клиента, но который имеет очень большую потребность, но пока не работает с вашей компанией. Соответственно необходимо замотивировать отдел сбыта работать именно с этим клиентом. При успешной реализации этого задания отделу сбыта ставится соответствующий процент выполнения, который в дальнейшем учитывается при расчете премии.

При разработке счетной карты каждому из показателей необходимо присвоить вес, то есть если компании очень важно получить доход, то вес в премиальной части сотрудника составит 20%. Соответственно запланированные данные по показателям, фактические цифры забиваются в карту в конце месяца, и при заданных параметрах оклада, нормо-часов сотрудник может видеть свою премию по итогам работы (рис.2).

Следует отметить, что очень важным аспектом является самостоятельное создание сбалансированной системы показателей на предприятии. Руководство, безусловно, может привлекать для ее создания сторонних консультантов, но желаемый эффект все же будет отличаться от того, если бы сами сотрудники компании, знающие как никто другой все тонкости функционирования своего предприятия, разработали такую

систему. При этом, создавая систему сбалансированных показателей, необходимо сделать контроль показателей доступным, методику расчета понятной, информацию подробной.

Таким образом, разработанная система сбалансированных показателей для металлотрейдеров позволит:

1) сосредоточить все свои ресурсы на реализации поставленной цели, что

приведет к росту предприятия как в отрасли, так и в целом;

2) создать систему мотивации сотрудникам, которая бы обеспечивала взаимосвязь всех подразделений предприятия, направленных на достижение поставленных целей;

3) повысить управляемость и эффективность деятельности предприятия, а также снизить риски.

Счетная карта сотрудника за март 2011

Начальник отдела маркетинга

(наименование подразделения/должность и ФИО сотрудника)

Стрижакова О.В.

(ФИО сотрудника)

Период	№пок.	Наименование показателя	Ед.изм.	Вес	План	Факт	Выполнение	Результативность	Взвеш.рез-ть
месяц	1.1.1.	Доход с НДС от ЦБП	т.руб.	20%			0,00%	0,00%	0,00%
месяц	1.1.2.	Оборачиваемость капитала	дни	15%			0,00%	0,00%	0,00%
месяц	2.3.1.	Количество рекламации	шт.	10%	5		0,00%	0,00%	0,00%
месяц	2.3.4.	Оценка внутренних клиентов	знач	5%	0		0,00%	0,00%	0,00%
месяц	2.4.2.	Наценка к ЦБП	%	10%			0,00%	0,00%	0,00%
месяц	3.2.2.	Доля продаж позиций из ассортиментной матрицы	%	5%	90%		0,00%	0,00%	0,00%
месяц	3.2.3.	"Живые остатки"	%	20%	90%		0,00%	0,00%	0,00%
месяц	4.1.1.	Степень удовлетворенности сотрудника	%	0%	100%		0,00%	0,00%	0,00%
месяц	4.3.1.	Оценка руководителя	знач.	15%	0		0,00%	0,00%	0,00%
		Результативность за месяц	%	100%	100%	0,00%	0,00%	0,00%	-
		Оклад			База, руб	N	X	Y	Премия
		Норма часов							
		Отработанные часы	Месячная			1	0	1	0
		Начисленный оклад	Квартальная			1	0	1	0
			Годовая			1	0	1	0

Достоверность и полноту указанных сведений подтверждаю:

(ФИО, Дата)

(ФИО, Дата)

Проверил:

(ФИО, Дата)

Рис. 2. Счетная карта сотрудника

Библиографический список

- 1.Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.
- 2.Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. – Эксмо, 2010. – 160 с.
- 3.Колесников С.Н. Инструментарий бизнеса: современные методологии управления предприятием. – М.: Издательско-консультационная компания «Статус-Кво 97», 2001. – 336 с.

Bibliographic list

- 1.Norton D., Kaplan R. The balanced scorecard. From strategy to action. – Olymp-Business, 2010. – p.320.
- 2.Klochkov A.K. KPI and employees' motivation. Complete collection of practical tools. – Eksmo, 2010. – p.160
- 3.Kolesnikov S.N. Business tools: modern methodology of enterprise management. – M.: Publishing-consulate company «Status-Kvo 97», 2001. – p.336

Барило Л.В.

РОЛЬ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

Одним из важнейших направлений реализации конкурентных преимуществ строительной организации, выступает реализация ресурсного потенциала предпринимательской структуры. При этом весьма часто она не обладает в полной мере всем комплексом ресурсов для обеспечения своей конкурентоспособности. В этой связи в работе представлен алгоритм создания альянса предпринимательских структур строительной сферы с целью объединения их ресурсных потенциалов.

Annotation

One of the most important areas of competitive advantages of a construction company, serves the implementation of the resource potential of the business structure. At the same time quite often it does not have the full set of all resources to ensure their competitiveness. In this regard, the paper presents an algorithm to create an alliance of business structures construction sector with a view to combining their resource potentials.

Ключевые слова

Ресурсный потенциал, предпринимательство, конкурентоспособность, интеграция, синергетический эффект.

Keywords

Resource potential, entrepreneurship, competitiveness, integration and synergy.

В настоящее время проблема повышения конкурентоспособности строительных организаций становится все более актуальной и требует совершенствования и адаптации к принципиально меняющейся ситуации на рынке жилья. Актуальность проблемы повы-

шения уровня конкурентоспособности строительных компаний обосновывается такими причинами, как: усиление конкурентной борьбы на данных рынках; изменение государственной политики, направленной на повышение доступности жилья для большего количест-

ва граждан; рост потребностей и платежеспособности потенциальных покупателей жилья, которые все в большей степени не приемлют прежний уровень его качества.

На повышение конкурентоспособности могут повлиять многие факторы, часть из которых относятся к управляемым и могут быть изменены организациями. Цель конкурентной борьбы — достигнуть конкурентного преимущества, то есть занять более прочную конкурентную позицию на рынке. Конкурентное преимущество — позиция, которая позволяет предприятию занять доминирующую или во всяком случае наиболее выгодную позицию на рынке. Наличие конкуренции на рынке товаров или услуг, где действует предприятие, требует от него обеспечения определенной конкурентоспособности или в противном случае грозит вытеснением его с данных рынков.

Конкурентоспособность — это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Конкурентоспособность объекта определяется по отношению к конкретному рынку либо к конкретной группе потребителей, формируемой по соответствующим признакам стратегической сегментации рынка.

Управление предприятием в условиях рынка сводится, по существу, к оценке и анализу факторов, повышающих или понижающих конкурентоспособность предприятия, выбору и реализации соответствующей стратегии и тактики для достижения той или иной намеченной цели [10, стр.55-61].

Большое влияние на конкурентоспособность оказывает ресурсный потенциал, изменения которого могут быть скорректированы усилиями руководства предприятия. В качестве управляемых экономических факторов могут выступать показатели ресурсного потенциала предприятия.

В процессе конкурентного анализа необходимо определить ресурсный потенциал предприятия и сравнить его с потенциалом конкурирующих предприятий. Потенциал предприятия определяется его возможностями и достижениями, которые обеспечили бы его конкурентное преимущество и позволили выполнить поставленные оперативные и стратегические задачи. Чтобы обеспечить свою конкурентоспособность, ресурсный потенциал предприятия должен быть достаточным, в условиях конкурентной борьбы удержать и расширить собственную долю рынка. В составе ресурсного потенциала предпринимательской структуры в качестве ее элементов традиционно выделяют следующие ресурсы: технические, технологические, кадровые, пространственные, временные, организационной структуры управления, информационные, финансовые [3, стр. 183-198]. Поэтому представляется естественным определять конкурентоспособность предприятия следующими тремя основными факторами: потенциальными возможностями предприятия, степенью удовлетворения требований рынка конкурентоспособной продукцией и результатами его хозяйственной деятельности.

Надо рассмотреть параметры конкурентоспособности в строительной сфере. Строительная индустрия является индикатором качества жизни общества и социально-экономического развития. Помимо этого, строительный сектор национальной экономики способствует активизации работы реального сектора, так как стимулирует работу металлургических, машиностроительных заводов, агропромышленного сектора, транспорта страны, легкой промышленности.

Однако, несмотря на наличие экономического спада, можно было отметить постепенное накапливание положительного потенциала в тенденциях промышленного производства.

В 2011 году в Ростовской области темпы роста валового регионального продукта (ВРП) по сравнению с 2010 годом увеличены на 7,2 % (по оценке Министерства экономического развития области), что выше, чем прирост ВВП в России (на 4,3 %). В 2011 году по этому показателю в области восстановлен докризисный уровень. При этом в структуре ВРП Ростовской области строительство занимает более 10% от его общей величины. При этом в последние годы наблюдалась тенденция к росту вклада строительства в создание ВРП Ростовской области.

Одним из наиболее важных последствий экономического кризиса в строительной сфере стало изменение структуры жилищного строительства, которое сопровождалось снижением темпов прироста объемов ввода жилья предприятиями и организациями отрасли на фоне постепенной активизации индивидуального частного строительства. В 2011 году за счет всех источников финансирования в Ростовской области сдано в эксплуатацию 1880,3 тыс.кв.м. жилья, или 104% к 2010 году. Доля строительства многоквартирного жилья предприятиями и организациями области составила в 2011 году 30,1 % (565,4 тыс.кв.м). Доля индивидуальных застройщиков при этом - 69,9 % от общего ввода жилых домов (1314,9 тыс.кв.м). Необходимо отметить, что это самый высокий показатель по сравнению с другими субъектами ЮФО.

Развитие строительного комплекса Ростовской области тесно связано с вводом новых производств стройматериалов, которые составляют одно из приоритетных направлений, заложенных в проекте областной программы по стимулированию строительства до 2015 г. Указанное направление включает системное развитие производственной базы строительства в Ростовской области, конечной целью которого является автономное обеспечение региона стройма-

териалами, а также повышение конкурентоспособности региональной строительной индустрии на внешних рынках.

На корпоративном уровне синхронное освоение данных проектов автоматически будет усиливать конкуренцию, а значит, возникнет необходимость укрепления рыночных позиций, инструментальную платформу которого должен составить постоянный мониторинг рынков, ценовой динамики, а также оптимизация ценовой стратегии, клиентской базы, продуктового ряда и каналов сбыта строительных предприятий Ростовской области. [8, с. 23] В этой связи перед строительными предприятиями стоит задача укрепления своей конкурентоспособности.

Различные зарубежные авторы рассматривают показатель «конкурентоспособность предпринимательской структуры» применительно к категориям «конкурентная позиция» или «конкурентное преимущество», что весьма ограничено, так как «конкурентная позиция» характеризует лишь занимаемую предпринимательской структурой долю рынка. [6, с. 8]

С. Ю. Евсеев определяет конкурентоспособность как способность предпринимательской структуры получать прибыль при осуществлении деятельности в конкурентной отраслевой среде в течение длительного периода за счет обладания определенными конкурентными преимуществами в различных функциональных сферах [4, с. 90].

Е. А. Иванова предлагает три варианта трактовки понятия «конкурентоспособность» [5, с. 53]: 1. Способность экономических субъектов обеспечивать необходимый уровень прибыли и заработной платы в открытой конкурентной среде. 2. Обладание свойствами, создающими преимущества для субъектов. 3. Степень привлекательности субъекта для потребителя.

Кроме того, анализ содержания сущности конкурентоспособности

предпринимательских структур позволяет сделать следующие выводы в отношении конкурентных преимуществ как ключевой характеристики конкурентоспособности: конкурентоспособность акцентирует проявление конкурентного преимущества над соперниками по конкретным параметрам; конкурентные преимущества характеризуют не только товары и услуги, производимые предпринимательскими структурами, но и ключевые характеристики этих структур; выделяются два системных базовых признака конкурентного преимущества: ориентация на потребителя и продуктивность использования своего потенциала. [7, с. 87]

При этом конкуренция в строительной сфере, в отличие от других от-

раслей, касается не только соперничества готовых объектов и услуг, а сравнения проектных параметров строительной продукции.

По мнению М. А. Шуваева, факторы конкурентоспособности строительной организации целесообразно подразделить на три группы [11, с.4-5]: 1. Факторы, относящиеся к производственной сфере. 2. Факторы, относящиеся к обслуживающей сфере. 3. Факторы, характеризующие финансовое состояние строительного предприятия.

Ш. М. Мамедов следующим образом характеризует процесс реализации конкурентных преимуществ строительной компании (рис. 1).



Рис. 1. Направления реализации конкурентных преимуществ строительной организации [7, с.88]

Как видно из вышеприведенного рисунка, одним из важнейших направлений реализации конкурентных пре-

имуществ строительной организации выступает реализация ресурсного по-

тенциала предпринимательской структуры.

Повышение конкурентоспособности и надёжности строительных органи-

заций также способствует минимизации рисков в условиях нестабильного развития экономики (рис. 2).



Рис. 2. Повышение конкурентоспособности и надёжности строительных организаций как средства минимизации рисков

Применение перечисленных на рисунке мероприятий по повышению конкурентоспособности строительной организации обеспечивает стабильное финансовое состояние, бесперебойную загрузку производственных мощностей организации, ускорение технического прогресса и другие положительные эффекты, способствующие минимизации рисков строительных организаций, и повышает их конкурентоспособность.

При этом ресурсный потенциал выступает не просто как совокупность ресурсов, а как определяющая величина эффекта от совместного использования основных видов ресурсов предпринимательской структуры. В связи с этим, по мнению Н.С. Тесли [9], следует использовать следующие важнейшие показатели эффективности использования ресурсного потенциала строительной организации (таблица 1).

Таблица 1. Показатели эффективности использования ресурсного потенциала строительной организации [9, с. 76]

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ
Материалоотдача	Отношение выручки от реализации к материальным и приравненным к ним затратам в себестоимости продукции
Доля материальных затрат в себестоимости продукции	Определение доли переменных затрат в себестоимости строительной продукции

Продолжение таблицы 1

Производительность труда	Отношение объема выпущенной продукции к численности занятых рабочих
Рентабельность капитала	Отношение величины прибыли к величине затрат
Уровень риска	Отношение максимально возможной суммы финансовых потерь к величине собственных финансовых ресурсов

Поскольку величина ресурсного потенциала предпринимательской структуры связана со всеми видами имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов, расширение любого вида ресурсов во взаимосвязи с другими является важным средством реализации целей предпринимательской деятельности. При этом весьма часто в современных условиях функционирования предпринимательская структура не обладает в полной мере всем комплексом необходимых ресурсов для обеспечения своей конкурентоспособности на отраслевом рынке.

Многие предпринимательские структуры строительной отрасли испытывают некоторые финансовые трудности, особенно проявившиеся после кризисной ситуации 2008-2009гг., что отражается в нехватке различных ресурсов. В результате эффективным является объединение предпринимательских структур для организации общей службы по изучению различных проектов и финансированию затрат на их реализацию. Поэтому все чаще в современных условиях жесткой конкуренции появляется необходимость объединения ресурсных потенциалов нескольких предпринимательских структур с целью совместного завоевания конкурентных преимуществ.

Механизм подобного объединения иллюстрирует рисунок 3 (см. ниже).

Расчеты показали, что затраты на внедрении инновационных технологий в строительных предприятиях «Альпстрой» и «Фасад-Дизайн» при распреде-

лении между ними, например, в пропорции 50 : 50, (данная пропорция может быть любой по согласованию партнеров), окупаются.[1, с.22-30] Финансовые результаты деятельности предприятий «Альпстрой» и «Фасад-Дизайн» при бизнес-кооперации показаны в таблице 2 (см. ниже).

Данные таблицы 2, показывают, что затраты на внедрение инноваций, осуществленные строительной компанией «Альпстрой» в размере 2076,84 тысяч рублей, будут компенсированы на 50% компанией «Фасад-Дизайн», а результаты внедрения инноваций будут использоваться на обоих строительных предприятиях. В этом случае нужно согласовывать интересы каждого предприятия, входящего в бизнес-альянс.

В случае бизнес-партнерства финансово-экономические показатели анализируемых предприятий изменились по сравнению с вариантом осуществления деятельности без создания такого альянса. В компаниях «Альпстрой» и «Фасад-Дизайн» показатели чистого дохода возросли на 639 и 316,44 тысяч рублей, а показатели рентабельности собственных активов – на 5,51 и 2,51 % (более подробно данные расчеты выполнены автором и представлены в источниках [1. с.22-30., и 2. с.18-29.]).

Полученные расчеты подтверждают, что создание бизнес-партнерств позволяет оптимизировать ресурсный потенциал строительных компаний, что значительно повышает их конкурентоспособность.

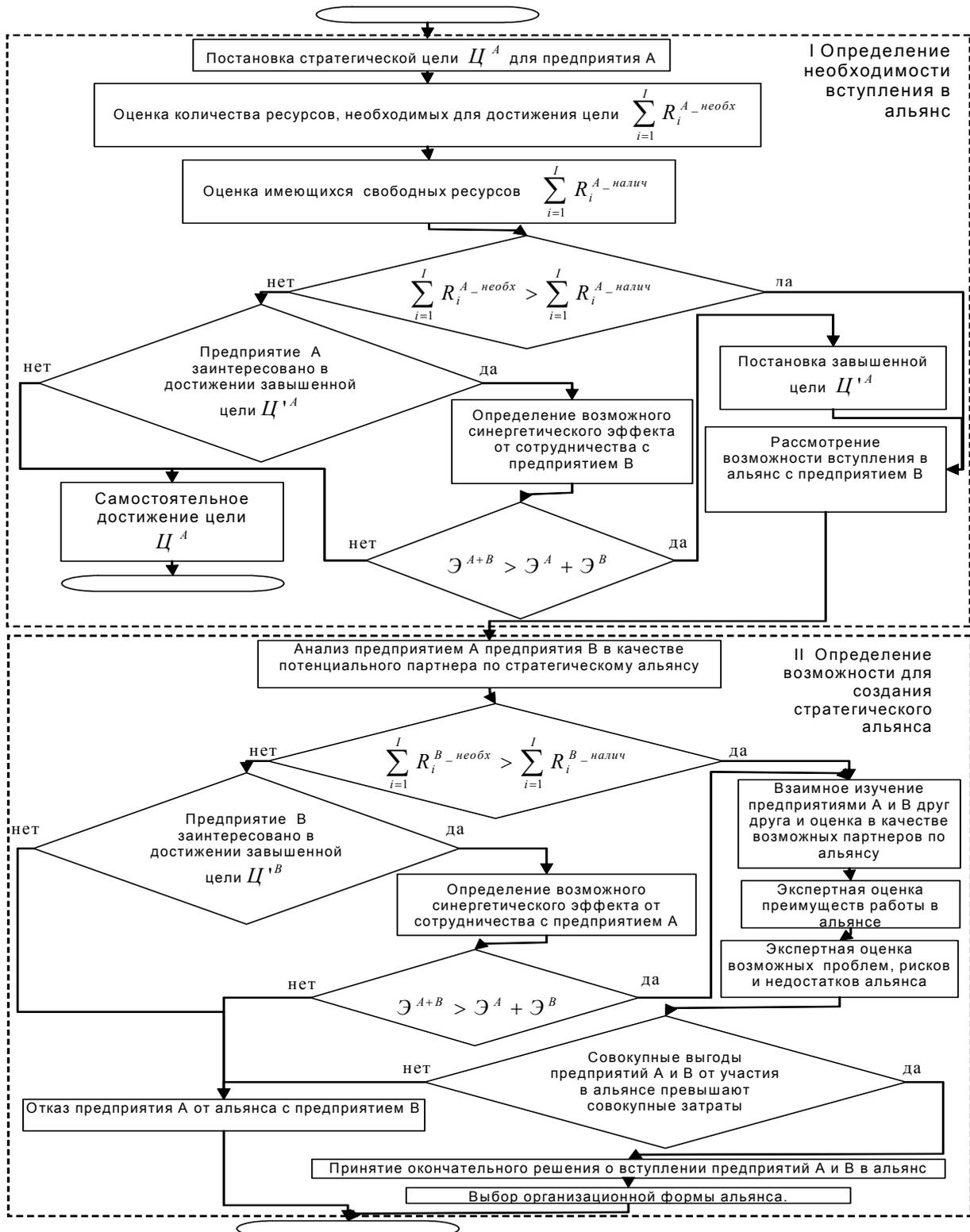


Рис. 3. Алгоритм создания альянса предпринимательских структур строительной сферы с целью объединения их ресурсных потенциалов

Таблица 2. Финансовые результаты деятельности строительных предприятий при бизнес-партнерстве [Составлена автором по материалам предприятий]

Показатели	Ед. измерения	ООО «Фасад-Дизайн»		ООО «Альпстрой»	
		Без объединения	При бизнес-партнерстве	Без объединения	При бизнес-партнерстве
1. Суммарная выручка	тыс.руб.	31724,16	31724,16	43199,52	43199,52
2. Общие суммарные затраты	-//-	29220,72	29220,72	37505,88	37505,88
- переменные затраты	-//-	18829,8	18829,8	26981,76	26981,76
- постоянные затраты	-//-	10390,92	9904,2	11562,0	10524,12
3. Валовая прибыль	-//-	2503,44	2990,16	4655,16	5693,64
4. Валовая маржа	-//-	12894,36	12894,36	16217,76	16217,76
5. Чистый доход	-//-	1627,2	1943,64	3025,8	3700,8
6. Точка безубыточности	кв.м	8246,76	7860,48	10232,4	9313,44
7. Запас прочности	-//-	1986,84	2373,12	4119,6	5038,56
8. Активы	тыс.руб.	12576,0	12576,0	12264,0	12264,0
9. Рентабельность общая	%	19,91	23,78	37,96	46,43
10. Рентабельность собственных средств	%	12,94	15,45	24,67	30,18

Предложенный механизм объединения ресурсных потенциалов предпринимательских структур в строительной сфере базируется на оценке потенциальных затрат и приобретений, так как участие в альянсе имеет смысл лишь в случае появления синергетического эффекта при подобном объединении.

Библиографический список

1. Барило Л.В. Повышение эффективности деятельности предпринимательских структур на основе оптимизации ресурсного потенциала при создании бизнес-партнерств. // Научно-правовое обеспечение развития инновационной экономики: межд. научно-практ. конф, ч. 3., Изд-во Южного ин-та менеджмента, г.Краснодар, 2012., 242с.
2. Барило Л.В. Повышение инновационной активности в рамках бизнес-партнерства как фактор устойчивого развития предприятий // Современное

российское общество: концепты и проблемы позиционирования и развития: Всерос. науч.-практ. конф., Изд-во: М.: Центр прикладных научных исследований, 2011, 400с.

3. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: Учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум по курсу. / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М. 2004, - 414 с.

4. Евсеев С. Ю. Уточнение понятия «конкурентоспособность» по отношению к разноуровневым экономическим субъектам // Известия Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов - 2010, № 6.

5. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия. - Ростов н/Д.: Феникс, 2008., с 168.

6. Кокшаров В. А., Зорина Я. О. Проблемы конкурентоспособности ТЭЦ на

рынках энергии // Энергия - экономика, техника, экология. – 2012, № 1.

7. Мамедов Ш. М. Систематизация признаков конкурентоспособности строительной организации // Экономическое возрождение России. – 2010, № 2.

8. Олейников Д. А. Особенности и направления восстановительного роста и развития строительного комплекса Ростовской области // Научный потенциал. – 2011, № 4.

9. Тесля Н. С. Формирование экономического потенциала строительного предприятия в условиях диверсификации производства. Дисс. ... к.э.н. – М., 2008, с.24.

10. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2008. - 640 с.

11. Шуваев М.А. Интегральная оценка факторов, влияющих на конкурентоспособность строительных предприятий // Экономика строительства. – 2010, № 5.

Bibliographic list

1. Barilo L.V. Increase of efficiency of activity of enterprise structures on the basis of optimization of resource potential at creation business partnership // Scientific legal support of development of innovative economy: межд. scientific практ. конф, h. 3., Youzhny's publishing house in-that management, Krasnodar, 2012., 242с.

2. Barilo L.V. Increase of innovative activity within business partnership as a factor of a sustainable development of the enterprises // Modern Russian society: concepts and positioning and development problems: всерос. науч. - практ. конф., Pub-

lishing house: M: Center of applied scientific researches, 2011, 400с.

3. Belyaevsky I.K. MARKET RESEARCH: Manual, discipline study guide, workshop on a course, training program / Moscow state university of economy, statistics and informatics. – М 2004, - 414 pages.

4. Yevseyev S. Yu. Concept "competitiveness" specification in relation to raznourovnevy economic subjects // News of the St.Petersburg University of economy and finance - 2010, N.6.

5. Ivanov E. A. Competitiveness assessment predpriyatiya. - Rostov N/@: Phoenix, 2008.

6. Koksharov V. A., Zorin Ya. O. Problems of competitiveness of combined heat and power plant in the energy markets // Energy - economy, equipment, ecology. – 2012, No. 1.

7. Mamedov Sh. M. Ordering of signs of competitiveness of the construction organization // Economic revival of Russia. – 2010, No. 2.

8. Oleynikov D. A. Features and directions of regenerative growth and development of a construction complex of the Rostov region // Scientific potential. – 2011, No. 4.

9. Teslya N. S. Formation of economic capacity of the construction enterprise in the conditions of a production diversification. Дисс. ... к.э.н. – М, 2008.

10. Fatkhutdinov R. A. Strategic marketing: Textbook. — М: JSC Intel-Sintez Business School, 2000. — 640 pages.

11. Shuvayev M. A. An integrated assessment of the factors influencing competitiveness of the construction enterprises // Economy of construction. – 2010, No. 5.

Оганнисян Н.А.

НОВЫЕ МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Аннотация

Предлагаются основные методы продвижения деловых услуг. Проведен SWOT-анализ развития делового туризма в России.

Annotation

Available basic techniques to promote business services. A SWOT-analysis of the development of business tourism in Russia.

Ключевые слова

Деловой туризм, деловые услуги, методы продвижения деловых услуг.

Key words

Business tourism, business services, methods of promotion of business services.

Ежегодно в мире проходят тысячи крупных выставок и профессиональных конгрессов. Организация потоков их участников и посетителей - дело очень хлопотное. Как правило, эти мероприятия посещают специалисты и бизнесмены, которые дорожат своим временем и не желают отвлекаться на решение проблем, связанных с транспортом или размещением в отеле. Все эти заботы берут на себя агентства делового туризма, которые в России объединяет Ассоциация агентств делового туризма (ВТАА)[1].

Деловой туризм - приоритетное направление для развития деловых ус-

луг в России. В развитых странах деловой туризм существует от 30 до 60 лет, а в России - не более 15-20 лет.

Деловой турист тратит материальных средств в 3-4 раза больше, чем отдыхающий турист, этим объясняется приоритетность развития делового туризма и сферы деловых услуг для России.

Для определения нынешнего состояния в сфере делового туризма в России, проведен SWOT-анализ, результаты которого отражены в таблице 1.

Таблица 1. SWOT-анализ сферы делового туризма в России

(Составлена автором)

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Большинство регионов России обладают туристической привлекательностью. 2. Рынок делового туризма развивается быстрыми темпами. 3. Россия имеет стратегические ресурсы для развития делового туризма. 4. Географическое положение, климатические условия и природные ландшафты многих регионов РФ благоприятны для деловой активности.	1. Сложный визовый режим. 2. Высокая цена транспортных услуг. 3. Низкое качество обслуживания в сфере делового туризма. 4. Отсутствие качественных и недорогих отелей. 5. Недостаточность рекламы по формированию положительного образа регионов России для делового туризма. 6. Отсутствие высококвалифицированных кадров по деловому туризму. 7. Отсутствие четкой законодательной базы по деловому туризму.
Возможности	Угрозы
1. Наличие бюджетных средств, которые могут быть направлены на поддержку развития делового туризма. 2. Привлечение инвестиций.	1. Высокий уровень качества предоставленных деловых услуг и их доступная цена за границей.

Объединяя слабые стороны и возможности деловых услуг в России мы

видим, что законодательная база, высокие цены, отсутствие высококвалифи-

цированных кадров не позволяют полностью реализовать имеющиеся возможности.

На основании проведенного SWOT-анализа можно предложить следующие направления стимулирования делового туризма в России:

- совершенствование правовой базы в сфере делового туризма;
- льготы для строительства качественных и недорогих отелей;
- упрощение оформления документации необходимой для лицензирования компаний, занимающихся бизнес-туризмом;
- создание современной статистической базы для учета основных показателей делового туризма;
- подготовка высококвалифицированных кадров, на основе современной, эффективной подготовки специалистов в области деловых услуг, организация стажировок для получения опыта;
- разработка и реализация рекламно-информационных программ по деловому туризму в России.

Развитие сферы деловых услуг является приоритетом многих регионов страны, в том числе Юга России. Центр деловой активности Юга России расположен в Ростове-на-Дону. Регион выгодно отличает благоприятный инвестиционный климат, развитая транспортная сеть, высокая активность частного бизнеса и, как следствие, здесь стремительно растет бизнес-туризм. Это обуславливает особую актуальность для данного региона новых способов продвижения деловых услуг.

Неосвязаемость и неопределенность параметров деловых услуг сводит все подходы по продвижению деловых услуг к трем основным формам [6, с. 369]:

1. Создание материального представления услуги (модели предложения).

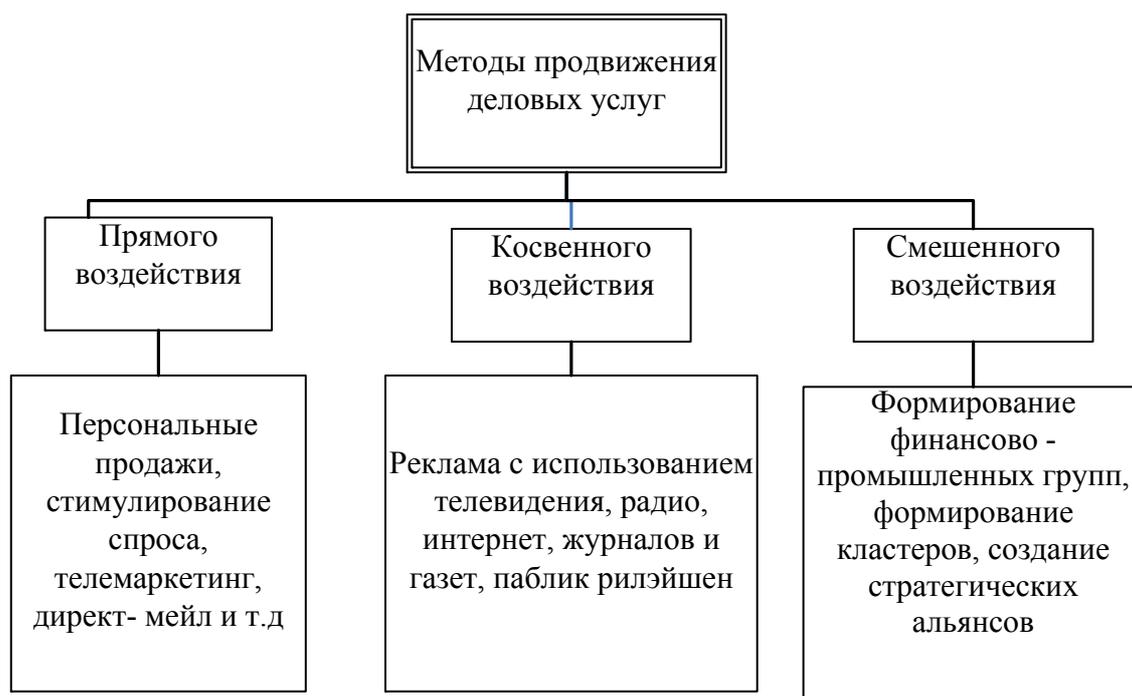
2. Ассоциация неосвязаемой услуги с осязаемым объектом, легко предоставляемым клиентами. Например, использование в рекламе таких девизов, как: «Вы в хороших руках, пользуйтесь услугами страховой компании «АСКА».

3. Придание особого значения взаимоотношениям между продавцом и клиентом, компенсируя этим неосвязаемость деловых услуг. Например, можно продавать компетентность, квалификацию, заботу сотрудника, контактирующего с клиентом. Можно оказывать особое индивидуальное внимание конкретному заказчику и этим постараться отвлечь его от неопределенности предложения и ожидаемых выгод.

Дж. Витерс и К. Випперман [3] выделяют десять способов продвижения услуг, в том числе и деловых:

- 1) реклама из уст в уста;
- 2) отношения с клиентами;
- 3) продажа услуг;
- 4) публичные выступления;
- 5) участие в различных организациях, ассоциациях;
- 6) прямая рассылка рекламных проспектов;
- 7) телефонный маркетинг;
- 8) использование средств массовой информации для формирования общественного мнения;
- 9) выпуск фирменных рекламных сувениров;
- 10) реклама.

На рисунке 1 предоставлена обобщающая авторская классификация существующих на сегодняшний день методов продвижения и развития сферы деловых услуг. [4, с. 13][7, с. 398] [6, с. 359]



*Рис. 1. Методы продвижения деловых услуг
(Составлена автором)*

Персональные продажи - это представление товарной продукции в процессе общения с одним или одновременно несколькими потенциальными покупателями с целью совершения продаж [6,с.373]. Персональные продажи являются одним из самых эффективных методов продвижения деловых услуг прямого воздействия.

Телемаркетинг как метод продвижения деловых услуг существует давно. Телемаркетинг - это систематическое и непрерывное поддержание связи с существующими и потенциальными заказчиками посредством телефона и интерактивной компьютерной программы, подключенной к базе данных[7,с.398].

Одной из самых эффективных форм продвижения и реализации деловых услуг является организация письменных контактов провайдеров с клиентами при помощи почтовой, факсимильной, телеграфной связью – директ-мейл (Директ мейл (Direct Mail) в переводе на русский язык означает «прямая почтовая реклама»). Это форма связи широко распространена не только в де-

ловом сервисе, но и вообще в коммерческой практике.

Данную форму продвижения отличают следующие главные преимущества:

1.Достаточно высокая оперативность связи в процессе налаживания контактов: при использовании почтовой связи затрачивается от одного до нескольких дней, а при использовании технических средств связи - несколько минут.

2.Экономичность взаимоотношений: себестоимость письменных контактов по сравнению с организацией личных посещений ничтожна. Они также во многих случаях дешевле, чем контакты при помощи телемаркетинга по платным телефонным линиям.

3.Удобство связи: отлаженная система услуг связи позволяет не беспокоиться за организацию и сохранность доставки корреспонденции [6,394].

Не менее распространенным методом продвижения деловых услуг **прямого** воздействия является стимулирование спроса. Фактически нет ни одной

сервисной структуры, которая в своей деятельности не использует определенный набор стимулирующих средств для активизации или поддержания спроса. Наиболее распространенными формами стимулирования спроса в деловом сервисе являются:

- стимулирования спроса с помощью гибкой системы цен и тарифов
- стимулирования спроса с помощью системы скидок
- компенсации
- лотереи
- стимулирования спроса с помощью сувениров [6, с. 450].

В. Николайчук [6, с. 450] выделяет восемь форм стимулирования спроса в деловом сервисе, это: стимулирование спроса с помощью гибкой системы цен и тарифов, системы скидок, компенсации, лотереи, предоставление клиентам различных гарантий, реализация специальных стимулирующих программ для постоянных клиентов и стимулирование спроса с помощью сувениров. Средства массовой информации (телевидение, радио, журналы, газеты, реклама, интернет и т.д.) являются важнейшим методом **косвенного** воздействия на продвижение деловых услуг, основным и главным преимуществом которого является широкий масштаб охвата аудитории и быстрое распространение информации.

Еще один современный метод продвижения деловых услуг это - кластеры. Портер М. считает, что национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития кластеров отдельных отраслей, а большинство отраслей деловых услуг являются ключевым для формирования специализированных кластеров. Без отраслей деловых услуг фактически невозможно создание и функционирование любого кластера. Они являются неотъемлемой частью кластеров всех разновидностей. В зависимости от той роли, которая придается деловым услугам в производ-

ственно-коммерческой деятельности фирм и компаний, входящих в определенный кластер, они могут ослабить или усилить отрасли поставщиков и потребителей [6, с. 509].

В формировании финансово - промышленных групп решающую роль играют провайдеры деловых услуг. Этот факт подтверждает, что формирование финансово - промышленных групп также является методом продвижения деловых услуг.

Многие авторы [4, с. 13], [6, с. 359-481] являются активными сторонниками продвижения деловых услуг с помощью стратегических альянсов. При этом альянсы могут быть формальными или неформальными, однородными или смешанными, по сути, стратегические альянсы представляют собой своеобразные коалиции, которые с позиций маркетинга и менеджмента являются одним из глобальных средств реализации корпоративной политики путем увязки несколькими продуцентами (товаров и услуг) своих комплексов стратегий на общем рынке. Основное отличие стратегических альянсов от партнерств заключается в том, что при создании партнерских союзов продуценты и потребители объединяются на особых условиях, устанавливая двухсторонние долгосрочные отношения для обеспечения своих производственно-коммерческих функций и стабилизации хозяйственных связей. При стратегических альянсах происходит нечто иное - союзники совместными усилиями обеспечивают эффективную реализацию, т.е. их взаимодействие ограничивается сферой сбыта. Участники альянса по отношению друг другу не выступают как контрагенты, потому что не занимают противоположных позиций: поставщик-получатель; производитель-потребитель; провайдер - клиент; продавец-покупатель и т.п. С середины 80-х гг. число альянсов в мире ежегодно возрастало в среднем на 25% [6, с.

480]. Такие авторы, как Энджел Джеймс Ф., Блекуэлл Роджер Д. считают, что корпоративные альянсы между фирмами из разных стран в течение последнего десятилетия увеличивались на 47%.

Автор, как и многие другие, [6,360] считает, что в сфере делового сервиса деньги не всегда играют решающую роль. Гораздо более важным часто оказывается восприятие сервисной структуры и ее продукции в деловой и общественной среде, а также умение получать синергический эффект за счет оптимизации затрат и правильной организации маркетинга и менеджмента по доведению продукции (услуги) до целевых потребителей. Эти банальные истины известны большинству провайдеров. Проблема заключается в том, как создать благоприятное восприятие и что считать правильным во взаимоотношениях производителя услуг с потребительской средой.

Способы продвижения и реализации являются важнейшими в маркетинге и маркетинговом менеджменте деловых услуг. Они взаимосвязаны, взаимозависимы и образуют единую систему, которая фактически является выражением всей локальной маркетинговой концепции, используемой на конкретном предприятии.

Библиографический список

1. Андрей Евпланов «Российская Бизнес-газета» № 771(38).12.10.2010.
2. Буторова Н.В. Менеджмент и маркетинг иностранного туризма: Учеб. пособие. - М.: Советский спорт, 1999.- С.107
3. Дж. Витерс и Випперман К. Как продать свои услуги. Руководство по маркетингу в сфере услуг для малых предприятий -М.: Московский Бизнес – Центр,1989
4. Кренделл Р. .1001 способ успешного маркетинга. Пер. с англ. К.Ткаченко.- М.: Фаир-Пресс,1999.С.13

5.Международный менеджмент: Учебник для вузов.Под.ред.С.Э.Пивоварова,Д.И.Баркана,Л.С.Тарасевича,А.И.Майзеля.СПб:Питер, 2000 С.234

6.Николайчук В. Е. Маркетинг и менеджмент услуг Деловой сервис. - СПб.: Питер,2005 С.359-510

7.Питер Р. Диксон. Управление маркетингом. Пер. с англ.-М.:БИНОМ,1998 С.-398

8.Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ. Под ред. И с предисловием В.Д. Щеткина. - М.: Международные отношения,1993 С.173

9.Энджел Джеймс Ф.,Блекуэлл Роджер Д., Миниард Пол У. Поведения потребителей. СПб.: Питер Ком,1999 С. 114

Bibliographic list

- 1.Andrew Evplanov "Russian business newspaper» № 771 (38) 12.10.2010.
- 2.Butorova N.V. Management and marketing of international tourism: A Handbook. Allowance. - Moscow: Soviet Sport, 1999 P.107
- 3.John Withers, and K. Vipperman How to sell your services. Guide to Marketing in services for small businesses-M. : Moscow Business - Center, 1989
- 4.Crandall R. 1001 way to successful marketing. Translation from English. K. Tkachenko. -M.: Fair-Press, 1999 P.13
- 5.International Management: The textbook for high schools. A. edition S.E. Pivovarova, D.I. Barkana, L.S. Tarasevitch, A.I.Mayzelya. St.Petersburg: Peter, 2000 P.234
- 6.Nikolaychuk V.E. Marketing and management services business services. - St. Peter, 2005 P.359-510
- 7.Peter R. Dikson. Marketing Management. Translation from English -M.: Bean, 1998 P.398
- 8.Porter M. International competition. Translation from English. Edited and with an introduction V.D. Schetkina. -M.: International Relations, 1993 P.173
- 9.Engel James F., Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard Consumer Behavior. St. Petersburg. Peter Com, 1999 P. 114

РАЗДЕЛ 2. ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ И ЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Белокрылова О.С., Безуглая Л.А.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ РЕГИОНА

Аннотация

В статье теоретически обоснован институт электронного правительства, формирование которого в рамках институциональной модернизации российской экономики обеспечивает прозрачность целей, инструментов и результатов государственного регулирования, что особенно значимо на региональном уровне. Типизация институционального механизма повышения прозрачности правительства Ростовской области обеспечит существенное сокращение расходов на осуществление государственных закупок и повышение доступности и качества общественных благ для населения других регионов России.

Annotation

In the article the institute of the electronic government, which formation within institutional modernization of the Russian economy provides transparency of the purposes, tools and results of state regulation that is especially significant at regional level, is theoretically justified. Typification of the institutional mechanism of increase of a transparency of the government of the Rostov region will provide essential reduction of expenses on implementation of the state purchases and increase of availability and quality of the public benefits for the population of other regions of Russia.

Ключевые слова

Информационная экономика, государственное регулирование, электронное правительство, общественные блага и услуги, прозрачность, региональное правительство.

Keywords

Information economy, state regulation, electronic government, public benefits and services, transparency, regional government.

Реализуемая стратегия модернизации всех сфер общественной жизни России, прежде всего, включает модернизацию государства, поскольку сейчас на государственной гражданской службе занято 1,65 млн. чел. [2. С. 2], однако коэффициент их полезного действия чрезвычайно низок. Например, в сфере госзакупок, по словам Председателя Правительства Российской Федерации Д.А. Медведева, нецелевое использование средств, откаты и прямое воровство в 2010г. составили 1 трлн. руб. при об-

щем объеме закупок в 4 трлн. руб. В силу этого важнейшей составляющей общего модернизационного процесса выступает институциональная модернизация, в частности, обеспечивающая создание институционального механизма государственного регулирования в условиях формирующейся информационной экономики. Электронизация выборов в Государственную Думу и Президента Российской Федерации показала, что в наибольшей мере развитию демократии способствует обеспечение

транспарентности системы государственного регулирования на основе использования современных ИТ-технологий, то есть институционализация открытого (электронного) правительства.

Институт открытого правительства целеориентирован на осуществление внутренних и внешних взаимоотношений государственных организаций в Интернете для оптимизации предоставления общественных благ (государственных услуг), повышения уровня участия населения и предпринимателей в государственном регулировании.

Конечно, в целом электронизация системы обеспечения потребностей общественного сектора как важнейшей функции публичного управления обеспечила рост экономии средств федерального и региональных бюджетов (2007 г. - 208 млрд. руб., 2008 г. - 251 млрд. руб., 2009 г. - 219 млрд. руб., 2010 г. - 269 млрд. руб.), но институционализация электронного правительства как совокупности всех функций публичного управления объективно требует создания необходимых условий [3]:

- внутривидового взаимодействия всех подсистем государственных учреждений на основе полной электронизации, обеспечивающей оперативность, подотчетность, прозрачность государства;

- информационно безопасного доступа к государственным услугам в онлайн-режиме;

- многообразия каналов эффективного оказания государственных услуг;

- международных стандартов, детерминирующих стандартизацию государственных услуг и их доступность всем категориям населения вне зависимости от их места проживания, языка общения и национальной принадлежности.

Таким образом, институционализация электронного государства обеспе-

чивает непрерывное движение целенаправленных потоков информации, способствующих расширению знаний и коммуникационного потенциала населения, а также сокращающих затраты времени на взаимодействие с органами власти всех уровней. В противном случае, этот формальный институт, не дополненный массовой институциональной практикой, лишь пополнит обширную информационную базу Интернета, превратившись в дорогостоящий источник информации, с низкой эффективностью используемый отдельными категориями пользователей.

В настоящее время перед российскими регионами стоит проблема выбора стратегии эффективного использования информационных технологий для поддержки процессов государственного регулирования. Необходимость широкомасштабного внедрения новых информационно-коммуникационных технологий требует изучения и использования передового опыта в данной области для решения многообразных задач организационного, финансового, технологического и нормативного характера.

Ростовская область по итогам 2011 года занимает 16 место по уровню внедрения электронного правительства с суммарным значением 150,25 балла, в том числе: государственные услуги - 49,5 балла, муниципальные услуги - 18,75 балла, прочие услуги - 40,0 баллов, техническое обслуживание - 28 баллов, сервисы - 14 баллов [6].

Созданный в Ростовской области Координационный совет по вопросам развития информационного общества и формирования электронного правительства наделен следующими функциями: обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти области с федеральными органами государственной власти, органами местного самоуправления муниципальных образований области и организациями по вопросам

внедрения и развития информационно-телекоммуникационных технологий и оказания государственных услуг в электронной форме, то есть более качественное предоставление общественных благ; стимулирование развития информационного общества и формирования электронного правительства в Ростовской области, агрегирование межведомственных информационных систем и инфраструктуры электронного правительства; создание государственных информационных систем, их эксплуатацию, модернизацию и повышение эффективности функционирования [5].

Существенную роль в институционализации электронного правительства Ростовской области играет долгосрочная целевая программа «Развитие и использование информационных и коммуникационных технологий на 2010-2014 годы» с общим объемом финансирования 3,5 млрд.руб., в том числе средства областного бюджета – 3,2 млрд.руб., средства федерального бюджета – 0,3 млрд.руб. [4]. Главная цель программы – расширение доступа граждан к информации для осуществления своих конституционных прав и повышение качества предоставления государственных услуг гражданам и организациям области. Для ее реализации поставлены следующие приоритетные задачи: повышение готовности чиновников и населения к информационно-коммуникационному взаимодействию в ключевых сферах социально-экономического развития области; формирование и институциональная эволюция архитектуры «электронного правительства»; формальная институционализация электронных форм взаимодействия, обеспечение достоверности их информационных потоков; достижение массовости институциональной практики использования электронной цифровой подписи в процессах электронного взаимодействия; формальная

институционализация расширенного использования новых ИКТ.

Институционализация электронного правительства региона целенаправлена, прежде всего, на обеспечение доступности для стейкхолдеров посредством Интернета всего комплекса государственных услуг как особой категории общественных благ. В силу этого эффективность институциональной эволюции электронного правительства региона оценивается количественно-качественными параметрами оказания государственных услуг населению и бизнес-сообществу в общей информационной среде. Проведение оценки предполагает, прежде всего, определение перечня электронных государственных услуг, оказываемых каждым из ведомств, и институционализацию (регламент) процедур их оказания, а также приоритетность реализации.

Стремительный старт портала государственных услуг Ростовской области в 2009 году обеспечил реализацию первого и второго этапа эволюции процесса электронизации государственных услуг – информатизацию стейкхолдеров и выставление образцов и форм документов для граждан и организаций на сайте тогда администрации Ростовской области. По состоянию на 01.01.2012 на портале государственных услуг Ростовской области институционализировано 55 видов государственных услуг в электронном виде. Достаточно успешное начало детеминировало рост ожиданий стейкхолдеров относительно перспектив развития электронного правительства и упрощения процедур взаимодействия с органами власти за счет использования ИКТ. Но если этапы информирования о госуслугах и доступности образцов документов были реализованы достаточно быстро и в рамках одного технологического решения, то переход к транзакционному взаимодействию граждан и государства предполагает создание целостного комплекса взаимо-

увязанных информационных систем на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

В настоящее время государственные услуги предоставляются через многофункциональные центры (МФЦ). В Ростовской области в 11 муниципальных образованиях функционирует 31 многофункциональный центр, причем начато их создание лишь в 2007 г. До конца 2012 года МФЦ появятся во всех муниципальных образованиях. Еще одним шагом на пути к электронному правительству является внедрение универсальных электронных карт, которые разрабатываются с учетом международного опыта в целях повышения качества предоставления государственных услуг, более эффективной реализации государственных функций по взаимодействию с гражданами и бизнесом, а также повышения в целом результативности деятельности государственных органов и органов местного самоуправления. Карта будет содержать приложения нескольких уровней: федерального (паспортные данные, страховое, пенсионное и банковское приложение) и регионального (транспортное, налоговое, социальное, дисконтные и иные приложения) [5]. В 2011 г. из бюджета Ростовской области 15,5 млн.руб. направлено

на создание и поддержание инфраструктуры универсальных электронных карт [4], которые впервые внедрены в Красноярском крае.

В Ростовской области также завершена реализация нескольких крупных проектов в области развития электронного правительства:

1. Создано единое информационное пространство Правительства области, всех муниципальных образований области и 28 органов исполнительной власти, включая системы видеоконференцсвязи Правительства области с административными центрами муниципальных образований, внедрена система электронного документооборота «Дело», система криптографической защиты информации, корпоративная электронная почта, а также цифровая электронная подпись.

2. Для информирования населения создан портал www.donland.ru, на котором регулярно публикуется информация о деятельности Правительства Ростовской области и органов исполнительной власти области, признанный в 2011 г. лучшим в России (в 2010г. – вторым) по степени информационной открытости (84,921 балла из 100 возможных) [1] (рисунок 1)

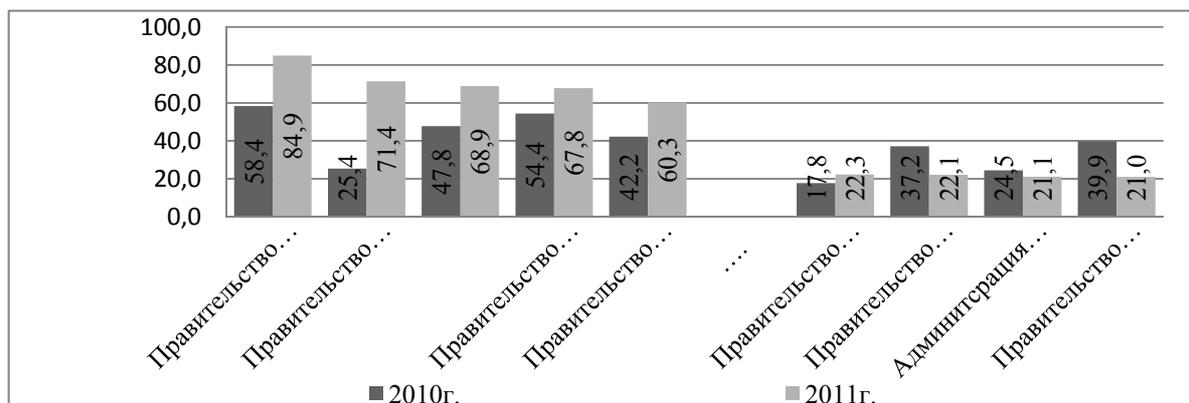


Рис. 1. Рейтинг информационной доступности официальных сайтов высших исполнительных органов государственной власти [1]

Институционализация электронного правительства – достаточно слож-

ный процесс с большим количеством разнородных факторов. С одной сторо-

ны, он базируется на существенных институциональных изменениях в обществе, обеспечивающих повышение готовности граждан и бизнеса к пользованию сервисами электронного государства. С другой стороны, государственные органы должны перестроить свою деятельность в направлении повышения ее информационности и транспарентности.

Таким образом, институционализация электронного правительства на региональном уровне обеспечивает снижение затрат бизнеса и граждан на выполнение регулирующих и административных требований за счет использования онлайн-методов взаимодействия с государством, тем самым положительно воздействуя как на производительность коммерческого сектора, так и на уровень жизни населения области.

Библиографический список

1.Итоговой сводный рейтинг информационной доступности официальных сайтов высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации в 2011 году // www.svobodainfo.ru

2.Кузьмин В. Чиновник от конкурса // Российская газета. 2012. 15 марта

2.Методические рекомендации по организации нормативного правового обеспечения перехода на предоставление органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления, а также учреждениями субъектов РФ и муниципальными учреждениями государственных и муниципальных услуг в электронном виде // www.minsvyaz.ru

3.Постановление администрации Ростовской области от 02.12.2009 № 640 Областная долгосрочная целевая программа «Развитие и использование информационных и телекоммуникационных технологий в Ростовской области на 2010-2014 годы» // www.donland.ru

4.Проект Постановления правительства Ростовской области «О Координационном совете по вопросам развития информационного общества и формирования электронного правительства в Ростовской области» // www.donland.ru

5.Рейтинг субъектов РФ по уровню внедрения электронного правительства на 1 января 2012 г. // Госменеджмент. 2012. № 2.

6.Уланова Т. На пути к электронному правительству. 24.10.2011 // www.donland.ru

Bibliographic list

1.The summarized rating of the informational availability of the official sites of the highest executive bodies of state power of the subjects of Russian Federation in 2011 // www.svobodainfo.ru

2.Kuzmin V. The official from competition / / The Russian newspaper. In 2012. March 15

3.The methodical recommendations on accomplishing of the legal support of transition to electronic functioning of the executive bodies of Russian Federation including the local and municipal bodies / / www.minsvyaz.ru

4.The resolution of the Rostov region authorities № 640 dated by 02.12.2009 Regional long-term target programme "The development and usage of informational technologies and telecommunications in Rostov region during period from 2010 to 2014" // www.donland.ru

5.The prospect of the resolution of the Rostov region government "About the Coordinating Council on development of informational society informing the electronic government in Rostov Region" // www.donland.ru

6.The rating of the Russian Federation subjects on the level of implementing of the electronic government on the 1-st of January , 2012 / / The state management. In 2012. № 2.

7.Ulanova T. On the way to the electronic government. 24.10.2011 // www.donland.ru

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ ПРОГРАММНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Аннотация

Автоматизация процессов управления рисками проектов информационных систем с использованием современных программных средств повышает эффективность работы менеджера. В статье выдвинуты функциональные требования, которым должна соответствовать система управления рисками. Далее предложен перечень исследуемых информационных систем, соответствующих требованиям. Для выявления оптимальной системы применен метод анализа сложных систем по критерию функциональной полноты профессора Г.Н. Хубаева.

В результате проведения анализа установлено, что существующие системы анализа рисков либо обладают недостаточной функциональностью, либо направлены на выявление рисков в бизнес-сфере, не связанной с разработкой информационных систем, а также что некоторые программные пакеты являются избыточными по функциям, и, следовательно, экономически выгодно проводить самостоятельную разработку.

Annotation

Automation of processes of risk management information systems projects with the use of modern software increases the efficiency of the manager. The paper put forward the functional requirements that must meet the risk management system. Then the study's list of information systems was suggested which meet the requirements. For identify the optimal system has been used method for the analysis of complex systems by functional completeness professor G.N. Khubayev.

As a result, the analysis found that existing systems have inadequate risk analysis functionality, aimed at identifying risks in the business area and is not associated with the development of information systems, as well as some software packages are redundant in function and, therefore, cost-effective to carry out self-development.

Ключевые слова

Информационные системы, функциональная полнота, риски проектов, качественная оценка, количественная оценка, факторы риска, матрица, граф.

Key words

Information systems, functional completeness, project risks, quality estimation, quantitative estimation, risk factors, matrices, graphs.

Современные информационные системы (ИС) призваны обеспечить высокий уровень поддержки бизнеса, который может определять его развитие и конкурентоспособность. Проекты ИС становятся сложнее, а это приводит к неопределенности при формулировании конечной цели, описании продукта проекта на начальных стадиях его реализации. Поэтому неотъемлемой частью ме-

неджмента проектов становится процесс управления рисками проектов информационных систем.

Автоматизация процессов идентификации, планирования реагирования на риски, проведение качественной и количественной оценки рисков с использованием современных информационных технологий повышают эффективность работы менеджера.

На рисунке 1 приведена диаграмма вариантов использования (Use Cases), которая охватывает функциональные требования программной сис-

темы автоматизации процесса управления рисками проектов информационных систем.

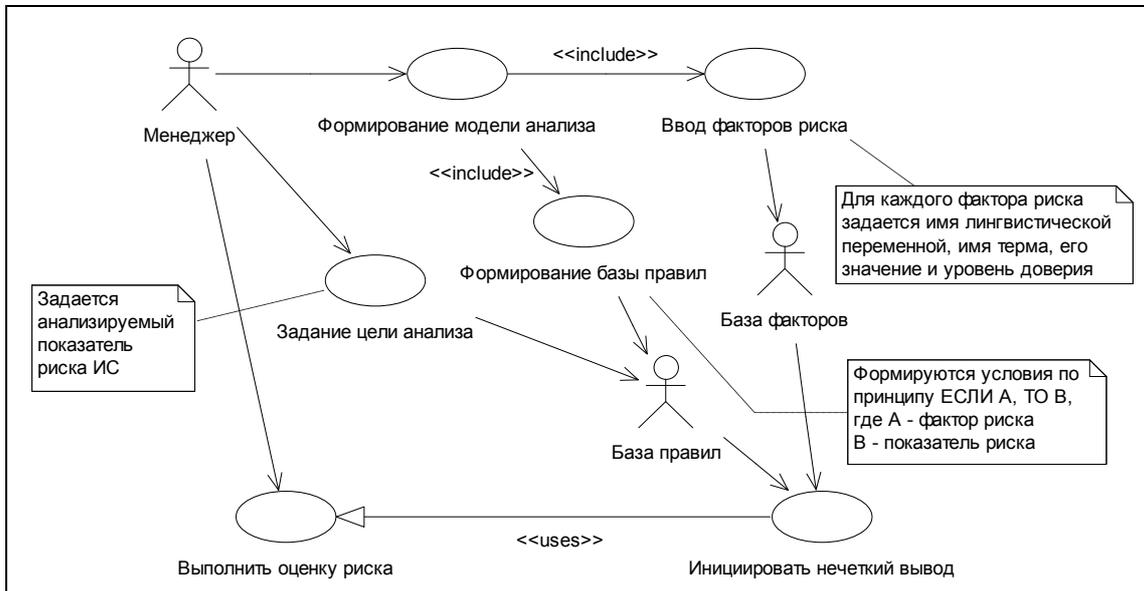


Рис. 1. Диаграмма вариантов использования требований к системе

Действующее лицо, Менеджер, при оценке риска задействует вариант использования (ВИ) «Формирование модели анализа», который включает ВИ «Ввод факторов риска» и «Формирование базы правил». Далее посылается сообщение на выполнение варианта использования (ВИ) «Задание цели анализа». Цель анализа определяет необходимые входные факторы риска и базу правил, которые должен ввести Менеджер. База правил и база фактов (рабочая область) определяют возможность выполнения ВИ «Инициировать нечеткий вывод», который вычисляет функцию принадлежности лингвистической переменной, характеризующей показатель риска. Вариант использования «Выполнить оценку риска» выполняется по сигналу от Менеджера и использует ВИ «Инициировать нечеткий вывод».

Существует большое число программных пакетов, поддерживающих те или иные процессы управления риска-

ми. Однако подобрать самостоятельный программный продукт по управлению рисками довольно сложно. Для решения этой задачи может быть применен метод анализа сложных систем по критерию функциональной полноты проф. Г.Н. Хубаева [6].

Для реализации сравнения можно обозначить $S = \{S_i\}, (i = \overline{1, n})$ множество анализируемых программных систем оценки рисков – «систем-претендентов». Приведены наименования анализируемых информационных систем (таблица 1). Множество, составляющее словарь функций, реализуемых программными системами, можно обозначить как $F = \{F_j\}, (j = \overline{1, m})$. Общее количество выделенных функций (таблица 2) для информационной системы составило – 35, т.е. $j = 35 [1, 2, 3, 4, 5]$.

Таблица 1. Перечень исследуемых информационных систем

Код	Название системы
S1	@Risk Professional for Project
S2	Dekker TRAKKER
S3	Enterprise project
S4	ER Project 1000
S5	Intelligent Planner
S6	Mesa/Vista Risk Manager
S7	Risk Track
S8	Open Plan
S9	Риск Менеджер Инфо
S10	Гипотетическая система

Таблица 2. Обобщенный состав функций программного обеспечения информационной системы

Код	Название функции
Группа функций «Управление проектом»	
F1	Поддержка многопользовательского режима
F2	Создание нового проекта
F3	Задание свойств проекта
F4	Экспорт/Сохранение результатов
F5	Импорт/Загрузка результатов
Группа функций «Управление рисками»	
F6	Добавление рисков
F7	Редактирование рисков
F8	Удаление рисков
F9	Возможность создания базы правил для модели анализа рисков
F10	Задание весов рисков
F11	Редактирование весов рисков

Продолжение таблицы 2

F12	Выбор области влияния риска
F13	Подсказки заполнения формы рисков
F14	Контрольные листы идентификации рисков
F15	Описание риска
F16	Выбор факторов риска
F17	Выбор анализируемых групп рисков
F18	Качественная оценка
F19	Количественная оценка
F20	Интегральная качественная и количественная оценка
F21	Выбор метода реагирования при поддержке базы знаний
F22	Ведение учета рисков завершенных проектов
F23	Поддержка различных видов распределения
F24	Ссылки на дополнительные источники по данному виду риска
F25	Добавление комментариев к выбранному риску
Группа функций «Отчетность»	
F26	Печать отчета
F27	Сохранение отчета
F28	Публикатор в HTML
F29	Отображение результатов анализа за весь период наблюдения
Группа функций «Графические возможности»	

Продолжение таблицы 2

F30	Графическое отображение уровня риска
Группа функций «Архитектура»	
F31	Поддержка клиент-сервер
F32	Web-доступ к данным
F33	Поддержка OLE
F34	Доступ к разделам методологий, баз знаний
F35	Разграничение прав доступа

Исходная информация представляется в виде матрицы X (таблица 3), элементы которой $\|x_{ij}\|$ определяются следующим образом:

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } j\text{-я функция реализуется на ПС} \\ 0, & \text{если не реализуется} \end{cases}$$

Таблица 3. Элементы матрицы

Код	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
F1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0
F2	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
F3	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1
F4	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
F5	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
F6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
F7	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1
F8	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1
F9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
F10	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1
F11	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1
F12	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0
F13	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
F14	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0
F15	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1
F16	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1

Продолжение таблицы 3

F17	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1
F18	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0
F19	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0
F20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
F21	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
F22	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0
F23	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0
F24	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0
F25	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1
F26	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1
F27	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1
F28	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0
F29	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1
F30	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
F31	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0
F32	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0
F33	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1
F34	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0
F35	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0

Абсолютная оценка функционального превосходства одного программного средства над другим характеризуется матрицей $P^{10} = \|p_{ik}^{10}\|$, где элементы p_{ik}^{10} равны числу функций, выполняемых программной системой S_i , но нереализуемой системой S_k , где $i, k = \overline{1, n}$. Элемент p_{ik}^{10} представляет

собой мощность разности множеств Z_i и Z_k , т.е. $p_{ik}^{10} = |F_i \setminus F_k|$.

Матрица $P^{10} = \|p_{ik}^{10}\|$ абсолютной оценки функционального превосходства одного программного средства над другим (таблица 4).

Таблица 4. Матрица абсолютной функционального превосходства одного программного средства над другим

	s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8	s9	s10
s1	0	9	6	10	9	9	6	10	7	7
s2	5	0	4	4	3	3	3	6	3	6
s3	11	13	0	14	13	11	11	15	14	14
s4	6	4	5	0	4	4	4	5	5	6
s5	7	5	6	6	0	5	5	8	5	7
s6	7	5	4	6	5	0	3	8	6	8
s7	9	10	9	11	10	8	0	14	11	11
s8	2	2	2	1	2	2	3	0	2	3
s9	5	5	7	7	5	6	6	8	0	5
s10	7	10	9	10	9	10	8	11	7	0

Относительная характеристика сопоставимости программных средств в части дублирующихся в них функций, то есть степень поглощения системой S_k системы S_i может быть осуществлена с помощью матрицы $H = \|h_{ik}\|$, где элементы матрицы вычисляются по следующей формуле:

$$h_{ik} = \frac{p_{ik}^{11}}{p_{ik}^{11} + p_{ik}^{10}}, \quad (0 \leq h_{ik} \leq 1).$$

Матрица $H = \|h_{ik}\|$, характеризующая относительную сопоставимость программных средств (таблица 5) в части дублирующихся в них функций.

Таблица 5. Матрица, характеризующая относительную сопоставимость программных средств

	s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8	s9	s10
s1	1	0,762	0,476	0,714	0,667	0,667	0,571	0,905	0,762	0,667
s2	0,640	1	0,480	0,840	0,800	0,800	0,600	0,920	0,800	0,600
s3	0,625	0,750	1	0,688	0,625	0,750	0,438	0,875	0,563	0,438
s4	0,600	0,840	0,440	1	0,760	0,760	0,560	0,960	0,720	0,600
s5	0,609	0,870	0,435	0,826	1	0,783	0,565	0,913	0,783	0,609
s6	0,609	0,870	0,522	0,826	0,783	1	0,652	0,913	0,739	0,565
s7	0,667	0,833	0,389	0,778	0,722	0,833	1	0,833	0,667	0,556
s8	0,655	0,793	0,483	0,828	0,724	0,724	0,517	1	0,724	0,621
s9	0,696	0,870	0,391	0,783	0,783	0,739	0,522	0,913	1	0,696
s10	0,667	0,714	0,333	0,714	0,667	0,619	0,476	0,857	0,762	1

Относительную характеристику взаимосвязи программных средств, ос-

нованную на объединенной их попарной функциональности, то есть степень

подобия систем S_k и S_i , описывает матрица $G = \parallel g_{ik} \parallel$, где элементы матрицы g_{ik} представляют собой оценку подобия систем - меру подобия Жаккарда и вычисляются по следующей формуле:

$$g_{ik} = \frac{p_{ik}^{11}}{p_{ik}^{00}}, (0 \leq g_{ik} \leq 1).$$

Матрица $G = \parallel g_{ik} \parallel$, характеризующая относительную взаимосвязь программных средств (таблица 6).

Таблица 6. Матрица относительной взаимосвязи программных средств

	s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8	s9	s10
s1	1	0,533	0,370	0,484	0,467	0,467	0,444	0,613	0,571	0,500
s2	0,533	1	0,414	0,724	0,714	0,714	0,536	0,742	0,714	0,484

Продолжение таблицы 6

s3	0,370	0,414	1	0,367	0,345	0,444	0,259	0,452	0,300	0,233
s4	0,484	0,724	0,367	1	0,655	0,655	0,483	0,800	0,600	0,484
s5	0,467	0,714	0,345	0,655	1	0,643	0,464	0,677	0,643	0,467
s6	0,467	0,714	0,444	0,655	0,643	1	0,577	0,677	0,586	0,419
s7	0,444	0,536	0,259	0,483	0,464	0,577	1	0,469	0,414	0,345
s8	0,613	0,742	0,452	0,800	0,677	0,677	0,469	1	0,677	0,563
s9	0,571	0,714	0,300	0,600	0,643	0,586	0,414	0,677	1	0,571
s10	0,500	0,484	0,233	0,484	0,467	0,419	0,345	0,563	0,571	1

На основе матриц P , H и G строят логические матрицы превосходства $P_0 = \parallel h_{ik}^0 \parallel$, подобия $G_0 = \parallel g_{ik}^0 \parallel$ и поглощения (включения) $H_0 = \parallel h_{ik}^0 \parallel$.

Элементы матрицы P_0 вычисляются по следующей формуле:

$$p_{ik}^0 = \begin{cases} 1, \text{если } (p_{ik} \leq \varepsilon_p) \wedge (i \neq k); \\ 0, \text{если } (p_{ik} > \varepsilon_p) \vee (i = k) \end{cases}$$

матрицы H_0 вычисляются по формуле:

$$h_{ik}^0 = \begin{cases} 1, \text{если } (h_{ik} \geq \varepsilon_h) \wedge (i \neq k); \\ 0, \text{если } (h_{ik} < \varepsilon_h) \vee (i = k) \end{cases},$$

а для матрицы G_0 как:

$$g_{ik}^0 = \begin{cases} 1, \text{если } (g_{ik} \geq \varepsilon_g) \wedge (i \neq k); \\ 0, \text{если } (g_{ik} < \varepsilon_g) \vee (i = k) \end{cases},$$

где ε_p , ε_h и ε_g пороговые значения соответственно для матриц P_0 , H_0 и G_0 .

Логическая матрица превосходства $P_0 = \parallel h_{ik}^0 \parallel$ для порогового значения $\varepsilon_p=10$ (таблица 7).

Логическая матрица подобия $G_0 = \parallel g_{ik}^0 \parallel$ для порогового значения $\varepsilon_g=0,5$ (таблица 8).

Таблица 7. Логическая матрица превосходства для порогового значения $\varepsilon_p=10$

	s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8	s9	s10
s1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
s2	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1

Продолжение таблицы 7

s3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
s4	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
s5	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
s6	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
s7	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0
s8	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1
s9	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
s10	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0

Таблица 8. Логическая матрица подобия для порогового значения $\varepsilon_g=0,5$

	s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8	s9	s10
s1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1
s2	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0
s3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
s4	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0
s5	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0
s6	0	1	0	1	1	0	1	1	1	0
s7	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
s8	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1
s9	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1
s10	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0

Логическая матрица поглощения
функциональности информационных

систем $H_0 = \left\| h_{ik}^0 \right\|$ для уровня $\varepsilon_h = 0,8$
(таблица 9).

Таблица 9. Логическая матрица поглощения функциональности информационных систем для уровня $\varepsilon_h = 0,8$

	s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8	s9	s10
s1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
s2	0	0	0	1	1	1	0	1	1	0
s3	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
s4	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
s5	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0
s6	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0
s7	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0
s8	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
s9	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
s10	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0

На основе логических матриц пре-
восходства $P_0 = \left\| h_{ik}^0 \right\|$, подобия

$G_0 = \left\| g_{ik}^0 \right\|$ и поглощения (включения)

$H_0 = \left\| h_{ik}^0 \right\|$ строят графы превосходства
(рисунок 2), подобия (рисунок 3) и по-
глощения (рисунок 4) ИС.

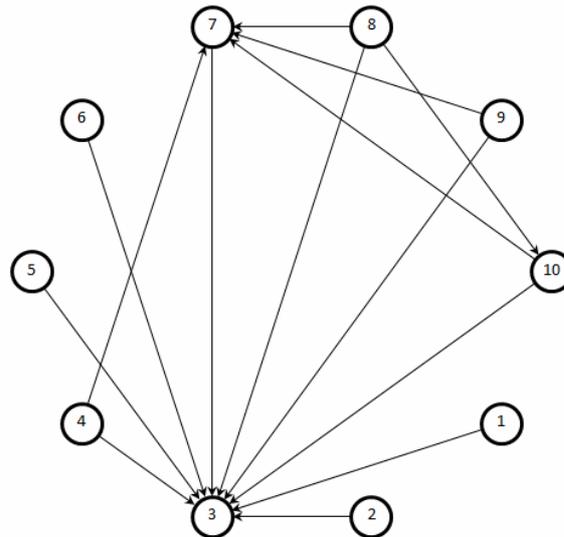


Рис. 2. Граф превосходства информационных систем при $\varepsilon_p = 10$

Граф превосходства показывает превосходство всех систем над системой 3, а также превосходство систем 8, 9 и 10 над остальными. Это вызвано на-

личием уникальных функций оценки рисков и реализацией большего количества функции, необходимых для автоматизации управления рисками.

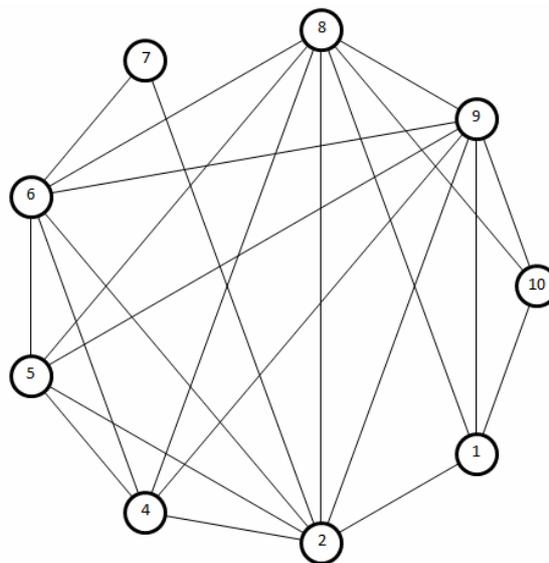


Рис. 3. Граф подобия информационных систем при $\varepsilon_g = 0,5$

Согласно графу подобия информационных систем, полученному в результате их сравнения, выявлено, что системы 2, 8 и 9 сходны практически со всеми системами, это обусловлено на-

личием большого числа одинаковых функций. Система 10 схожа с системами 1, 8 и 9. Отсутствие сходства с другими системами обусловлено наличием уникальных функций оценки рисков.

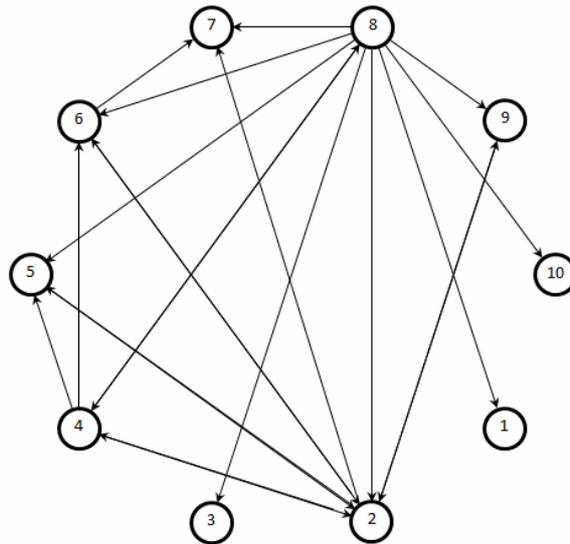


Рис. 4. Граф поглощения информационных систем при $\varepsilon_n = 0,8$

Граф поглощения показывает, что система 2 проигрывает остальным, система 8 поглощает всех. Как видно, система 10 никем не поглощается, кроме восьмой системы, что свидетельствует об уникальности возложенных на нее функций.

При анализе функциональной полноты была введена гипотетическая система S10, которая в идеале соответствует функциям проектируемой системы.

В результате проведения анализа было установлено, что существующие системы анализа рисков либо обладают недостаточной функциональностью, либо направлены на выявление рисков в бизнес-сфере, не связанной с разработкой информационных систем, а также что некоторые программные пакеты являются избыточными по функциям, и, следовательно, экономически выгодно проводить самостоятельную разработку.

Библиографический список

1. Е. Песоцкая, М. Дубовик, Можно ли автоматизировать процесс управления рисками. URL: http://www.iteam.ru/publications/project/section_38/article_573/

2. Программный продукт «Dekker TRAKKER» компании Dekker Project Management Information System. URL: <http://www.dekkerltd.com>

3. Программный продукт «@Risk Professional for Project» компании Palisade Corporation Directory. URL: <http://www.palisade.com/>

4. Программный продукт «Риск Менеджер Инфо» Института системного анализа РАН. URL: <http://www.srisks.ru/>

5. Программный продукт «Open Plan Professional» компании AProject. URL: <http://www.aproject.ru>

6. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты // Программные продукты и системы (SOFTWARE&SYSTEMS).-1998. -№2. с.6 - 9.

Bibliographic list

1. А. Е. Pesotskaya, М. Dubovik, it possible to automate the process of risk management. URL:

http://www.iteam.ru/publications/project/section_38/article_573/

2. The software product «Dekker TRAKKER» Company Dekker Project Management Information System. URL: <http://www.dekkerltd.com>

3. The software product «@ Risk Professional for Project» of Palisade Corporation Directory. URL: <http://www.palisade.com/>
 4. The software product "Risk Manager of Info" Institute for Systems Analysis. URL: <http://www.srisks.ru/>

5. The software product «Open Plan Professional» Company AProject. URL: <http://www.aproject.ru>

6. Khubayev GN Comparison of complex software systems by functional completeness / / Software and Systems (SOFTWARE & SYSTEMS). -1998. - № 2. p.6 - 9.

Тищенко Е.Н., Деревяшко В.В.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК И ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

Аннотация

Рассмотрены современные угрозы, возникающие при работе с ЭТП и интернет-магазинами. Проблемы, возникающие на разных этапах работы с данными электронными ресурсами. Описаны факторы, которые могут негативно повлиять на работу ЭТП как со стороны владельца площадки, так и со стороны заказчика (покупателя). Предложены и описаны современные средства защиты ЭТП, их варианты и способы применения для устранения возможных угроз при работе с интернет-ресурсами в открытых сетях.

Annotation

The modern threats arising at work with ETP and internet-stores are considered. The problems arising at different stages of work with the given electronic resources. Described factors which negatively can affect on work of ETP both on the part of the owner of a platform and on the part of the customer (buyer). Their variants and ways of application for elimination of possible threats are offered and described modern means of protection of ETP, at work with internet resources in open networks.

Ключевые слова

Электронная торговая площадка, угрозы безопасности, электронная цифровая подпись, электронный ключ, лицензионное программное обеспечение, средства защиты ЭТП

Key words

Electronic trading platform, threats of safety, electronic digital signature, electronic key, license software, means of protection ETP

Электронная торговля в мировой практике является одним из основных средств поддержки малого и среднего бизнеса. Традиционно малый бизнес в торговле и оказании посреднических услуг считается самым популярным видом малого бизнеса в нашей стране, на

их долю приходится более 67% от общего оборота малых предприятий.

Среди различных видов деятельности в Интернете покупка товаров онлайн занимает заметное место. На сегодняшний день доля пользователей, совершающих покупки в Интернете, ко-

леблется в пределах 17-20%, причем 2-3% совершают покупки практически ежедневно. Количество желающих совершать покупки онлайн превышает количество уже освоивших данные возможности, что свидетельствует о наличии перспектив для дальнейшего развития электронной торговли.

По оценкам J'son & Partners Consulting, в 2011 году объем рынка интернет-магазинов и каталожной торговли составил 420 млрд. рублей, что на 37% больше, чем в 2010 году, при этом на рынок интернет-магазинов приходится более 70% (рисунок 1).



Рис. 1. Оборот рынка электронной торговли

Понятие ЭТП и их основные свойства

Электронная торговая площадка (ЭТП) – комплекс информационных и технических решений, обеспечивающий взаимодействие покупателя (заказчика) с продавцом (поставщиком) через элек-

тронные каналы связи на всех этапах заключения сделки. Любая ЭТП должна обладать рядом свойств, которые обеспечивают приток заказчиков на данный ресурс, смогут удержать своих клиентов и дадут им возможность качественной и безопасной работы (рисунок 2).



Рис.2 Основные свойства электронных торговых площадок

- **Доступность.** ЭТП доступна через Интернет из любой точки мира. Площадка функционирует 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Для использования площадки не требуется устанавливать дополнительное программное обеспечение, достаточно иметь один из общедоступных интернет-браузеров.

- **Открытость и прозрачность.** Регистрация на площадке проста и бесплатна. От пользователя требуется лишь минимальный, определенный законодательством объем данных. Пользователь, не зарегистрированный в системе, имеет возможность ознакомиться с полным набором материалов о торгах, разглашение которых не противоречит законодательству об открытых торгах.

- **Дружественность и простота в освоении.** Интерфейс системы эргономичен и интуитивно понятен. Для удобства пользователя разработаны специальные механизмы: частичное автозаполнение заявок на участие в торгах, упрощенный процесс подачи повторной заявки на регистрацию, возможности персональной настройки отображения информации. Система уведомлений информирует пользователей о приближающихся событиях (начало и окончание торгов, перекрытие ставок)

- **Поддержка пользователей.** В системе предусмотрена развернутая контекстная справка, механизм контроля обращений пользователей. Пользователям предлагаются подробные руководства по работе с электронной площадкой. Круглосуточно функционирует служба технической поддержки, доступная по телефону и по электронной почте.

- **Защита пользовательских данных и безопасность документооборота.** В системе предусмотрен механизм авторизации, а также механизмы фиксации действий пользователей в журналах. Для обмена данных с клиентами используется безопасный протокол https. Безопасность электронного доку-

ментооборота и его юридическая значимость подтверждаются электронной цифровой подписью (ЭЦП).

Современные угрозы для E-commerce

Электронные торговые площадки сразу же стали лакомой добычей для злоумышленников в компьютерной сфере, операторы площадок постоянно сталкиваются с попытками «попробовать на зуб» систему защиты этих электронных ресурсов. Надо рассмотреть потенциальную уязвимость электронных торговых площадок к основным видам угроз безопасности в Интернете и возможные методы защиты.

Система электронной торговли представляет собой характерный пример распределенной вычислительной системы. В ней несколько клиентов работают с одним сервером, реже с несколькими серверами. Таким образом, ЭТП угрожают все внутренние и удаленные атаки, присущие любой распределенной компьютерной системе, взаимодействующей посредством передачи данных по открытым сетям. Мы видим, что оба участника этого бизнес-процесса оказываются уязвимыми перед ними и незащищенными в плане отражения атак и их отслеживания.

Кроме информационных атак и угроз, в электронной коммерции существует еще много уязвимостей другого аспекта, больше связанных с организационными, правовыми и финансовыми проблемами. Поэтому надо отметить, что только технических средств для решения задачи построения комплексной системы защиты недостаточно. Необходим целый комплекс организационных, законодательных, физических и технических мер.

Защита информации в электронных системах ее обработки осуществляется незначительным числом законов. К их числу можно отнести Гражданский кодекс, Закон №24-ФЗ от 20 февраля 1995 г. "Об информации, информатиза-

ции и защите информации", Закон №128-ФЗ от 8 августа 2001 г. "О лицензировании отдельных видов деятельности" с внесенными в него дополнениями в соответствии с Законом №28-ФЗ от 13 марта 2002 года и Закон №1-ФЗ от 10 января 2002 г. "Об электронной цифровой подписи".

Впрочем, существуют и иные проблемы, с которыми сталкиваются как владельцы ЭТП, так и их покупатели (заказчики) – это и необходимость лицензионного оформления деятельности для конечных потребителей технологий, а также необходимость приобретения сертифицированных средств защиты информации.

Всем специалистам, постоянно работающим в сфере электронной торговли, хорошо известно понятие ЭЦП. Аутентификация электронного документа осуществляется посредством проверки электронно-цифровой подписи (ЭЦП). При проверке ЭЦП файла проверяется, применялся ли при выработке данной цифровой подписи конкретный ключ, принадлежавший отправителю документа, и не претерпел ли файл изменений в процессе пересылки адресату.

Непрерывное развитие сетевых технологий при отсутствии постоянного анализа безопасности приводит к тому, что с течением времени защищенность сети падает. Появляются новые неучетные угрозы и уязвимости системы. Есть понятие - адаптивная безопасность сети. Она позволяет обеспечивать защиту в реальном режиме времени, адаптируясь к постоянным изменениям в информационной инфраструктуре. Состоит из трех основных элементов: технологии анализа защищенности, технологии обнаружения атак, технологии управления рисками. Технологии анализа защищенности являются действенным методом, позволяющим проанализировать и реализовать политику сетевой безопасности. Системы анализа защищенности проводят поиск уязвимо-

стей, но наращивая число проверок и исследуя все ее уровни. Обнаружение атак – оценка подозрительных действий, которые происходят в корпоративной сети.

Любому программному обеспечению присущи определенные уязвимости, которые приводят к реализации атак. И уязвимости проектирования системы e-Commerce (например, отсутствие средств защиты), и уязвимости реализации и конфигурации. Последние два типа уязвимостей самые распространенные и встречаются в любой организации. Все это может привести к реализации различного рода атак, направленных на нарушение конфиденциальности и целостности обрабатываемых данных.

На всех этапах работы системы электронной торговли возможно проникновение во внутреннюю сеть компании и компрометация компонентов электронного магазина. По статистике больше половины всех компьютерных инцидентов связано с собственными сотрудниками, ведь они, как никто иной, знают всю работу «изнутри».

Пути решения проблемы безопасности в сфере электронной коммерции

- **Хищение ЭЦП у участника торгов.** Обладая закрытым ключом ЭЦП участника торгов и паролем к ключевому контейнеру, злоумышленник получает возможность совершать от лица участника любые операции на электронной площадке, что представляет угрозу как для участника, так и для оператора электронной площадки. В связи с этим, авторизованные удостоверяющие центры, где участники торгов получают ЭЦП, придерживаются достаточно жесткого регламента при выдаче сертификатов ключей подписи:

- все точки, где выдаются ЭЦП, аттестованы и обладают лицензиями ФСБ России на данный вид деятельности;

- закрытые ключи генерируются исключительно на защищенные носители, которые сертифицированы ФСТЭК России (ФСБ России);

- обязательна установка пароля к контейнеру, содержащему закрытый ключ;

- при получении ЭЦП требуется представить достаточно обширный пакет документов, подтверждающих полномочия владельца ЭЦП.

Однако, если ограничиться применением исключительно этих мер, безопасность не будет гарантирована. Современные злоумышленники обладают весьма широким арсеналом средств для хищения или дистанционного использования чужих ЭЦП, отлаженным на системах банковского дистанционного обслуживания, и не все они выявляются антивирусной защитой. Среди них встречаются и такие, которые на этапе подписи документа производят его редакцию или подмену. Они могут использоваться злоумышленниками в случаях, если похитить ЭЦП владельца невозможно: владелец при подписании видит один документ, а подписывает уже другой. Поэтому владельцу необходимо обеспечить безопасность не только своей ЭЦП, но и компьютера, с которого она используется, для этого рекомендуется использовать лицензионное антивирусное программное обеспечение, и лучше всего использовать такие пакеты, как: Kaspersky Internet Security 2012 или Dr.Web Enterprise Security Suite (некоторые версии данных программных продуктов так же имеют сертификат ФСТЭК и ФСБ).

Значительно реже, чем внешнее проникновение, но все же встречаются случаи хищения или несанкционированного использования ЭЦП владельцем сотрудниками его же компании (инсайд). Отсюда следует несложный вывод: владельцу следует позаботиться об

обеспечении надежного хранения своей ЭЦП и не передавать ее другим лицам.

- Попытки проникновения и получения доступа к внутренним ресурсам площадки из Интернета. Если в периметре ЭТП существует «дыра», позволяющая получить неавторизованный доступ к ресурсам электронной площадки, она обязательно будет найдена злоумышленником. В связи с этим, целесообразно и использование специализированных средств защиты, и неусыпное внимание к дайджестам по найденным уязвимостям операционных систем и программ, и периодическое внешнее сканирование системы на предмет поиска возможных «дыр». Только совместное использование данных мер позволяет оператору ЭТП быть относительно спокойным по отношению к данному виду угрозы. Для этого необходимо периодически проводить инвентаризацию сети, то есть определять:

- состав и конфигурацию сети;
- сетевые ресурсы (открытые для совместного пользования);
- пользователей и группы;
- общие параметры политик безопасности.

На данном этапе рекомендуется проводить анализ уязвимости сети с целью корректировки и фиксации обновлений и настроек ОС и приложений. Для проведения инвентаризации сети, с точки зрения испытаний по информационной безопасности, необходимо использовать современные сканеры уязвимостей сетевого, системного и прикладного уровней. Современные сканеры уязвимостей анализируют рабочие станции, сервера, межсетевые экраны, сетевое оборудование, сервисы и приложения, составляют список уязвимостей, классифицируя их по степени опасности, и предлагают рекомендации по устранению уязвимостей.

Для выявления актуальных угроз очень важной является поддержка регулярных обновлений баз уязвимостей. Из

общеизвестных сканеров можно выделить следующие:

- продукты компании ISS (Internet Scanner, System Scanner) как полнофункциональные системы анализа защищенности.

- сетевой сканер Nessus – единственный сканер, сертифицированная версия которого распространяется ФСТЭК РФ бесплатно. Серверная часть сканера работает в среде Unix.

- Попытки получения доступа к конфиденциальной информации.

Процедура размещения государственного заказа на электронном аукционе предполагает полную анонимность участников торгов до момента их завершения. Таким образом, оператор ЭТП хранит и обрабатывает конфиденциальную информацию, имеющую вполне конкретную финансовую ценность для недобросовестных участников торгов: если получить информацию о списке участников аукциона, появляется потенциальная возможность для сговора. Методы защиты от этой угрозы носят как технический, так и организационный характер. Технически целесообразно организовать журнализацию любого доступа к конфиденциальной информации, исключить возможность неавторизованного доступа к ней путем ее криптографической защиты. Организационно - снизить до минимума количество персонала, имеющего доступ к такой информации, и организовать постоянный контроль за ним, в том числе с использованием технических средств, использовать комиссионный режим доступа к наиболее критичным конфиденциальным сведениям.

- **DdoS-атаки.** Процедура размещения госзаказа на электронном аукционе предполагает крайне жесткие требования к обеспечению непрерывности функционирования сервисов электронной площадки: потеря доступности ЭТП всего на 10 минут приводит к срыву происходящих в это время торгов.

Это беспрецедентное требование к уровню доступности системы, работающей в открытом интернет-пространстве, поэтому на организацию DDoS-атак направлены основные усилия недоброжелателей. К сожалению, на сегодня не существует 100-процентно надежного способа защититься от данной угрозы. От атак злоумышленников в разное время «ложились» крупнейшие в мире интернет-сервисы.

Арсенал средств защиты электронных торговых площадок

Все перечисленные ранее угрозы не страшны, если против них существуют действенные средства защиты. Для этого надо рассмотреть четыре уровня, имеющих у любой информационной системы:

- Первый и второй уровни (нижние) – уровень операционной системы и уровень сети.

Уровень операционной системы (ОС), отвечающий за обслуживание СУБД и прикладного программного обеспечения. Примеры - ОС MS Windows, Sun Solaris, Novell Netware.

Уровень сети, отвечающий за взаимодействие узлов информационной системы. Примеры - протоколы TCP/IP, IPS/SPX и SMB/NetBIOS.

Эти уровни важны особенно. Легко представить, что злоумышленник получил идентификатор и пароль пользователя базы данных или перехватил их в процессе передачи по сети, или подобрал при помощи специальных программ. Это очень опасно, нужны такие средства и механизмы защиты, которые быстро и точно обнаруживают и блокируют сетевые атаки типа "отказ в обслуживании", а также атаки на операционную систему.

В настоящее время на уровне сети можно и нужно применять маршрутизаторы и межсетевые экраны, на уровне же ОС - необходимо применять сертифицированные средства защиты от НСД, (применять сертифицированные

ФСТЭК РФ программно-аппаратные комплексы защиты от НСД (Secret Net, Аккорд, Страж NT...)).

- Третий уровень – это уровень прикладного программного обеспечения (ПО), отвечающий за взаимодействие с пользователем. Примеры элементов этого уровня - текстовый редактор WinWord, редактор электронных таблиц Excel, почтовая программа Outlook, браузер Internet Explorer.

- Четвертый уровень системы управления базами данных (СУБД) отвечает за хранение и обработку данных информационной системы. Примеры элементов этого уровня - СУБД Oracle, MS SQL Server, Sybase и MS Access.

Система защиты должна эффективно работать на всех уровнях. Иначе злоумышленник сможет найти уязвимость системы и реализовать атаку на ресурсы ЭТП. Как было упомянуто выше, в данном случае помогут средства анализа защищенности и сканеры безопасности. Эти средства могут обнаружить и устранить много уязвимостей на сотнях узлов, в том числе и удаленных на значительные расстояния. Система включает функции поиска уязвимостей, работающих на всех четырех уровнях - Internet Scanner, System Scanner и Database Scanner.

Совместное применение разных средств защиты на всех уровнях позволит построить надежную систему обес-

печения информационной безопасности eCommerce. Такая система полезна и пользователям, и сотрудникам компании-провайдера услуг. Она позволит снизить возможный ущерб от атак на компоненты и ресурсы электронного магазина.

ЭЦП и eToken основные элементы безопасности ЭТП

Для развития электронной коммерции важное значение имеет электронная цифровая подпись (ЭЦП) как механизм, обеспечивающий юридическую значимость операций, происходящих в системе электронных торгов между поставщиками и заказчиками. Требования законодательства, связанные с применением ЭЦП, обязывают сохранять в тайне закрытые (секретные) ключи электронной цифровой подписи. Для этой цели предлагается использовать электронные ключи «eToken» — персональное средство аутентификации и безопасного хранения ключевой информации, сертифицированное ФСТЭК России (сертификат ФСТЭК России № 1883 от 11 августа 2009 г.).

eToken аппаратно поддерживает работу с цифровыми сертификатами и электронной цифровой подписью, что обеспечивает высокий уровень безопасности при использовании ЭЦП в электронных торговых системах (рисунок 3).



Рис.3. Электронный ключ eToken (вариант USB подключение)

Надо отметить, что корректность работы ключевых носителей eToken с системой криптографической защиты

информации «КРИПТО-ПРО» подтверждена сертификатом совместимости, согласно которому пользователи КриптоПро CSP могут применять eToken для

хранения закрытых ключей и сертификатов ключей подписи, а также для обеспечения аутентификации и защищенного доступа пользователей к специализированным информационным ресурсам.

Пользователи электронных торговых площадок, применяющие электронные ключи eToken, получают не только требуемый уровень безопасности за счет использования передовых технологий, но и передовые устройства, обеспечивающие минимальные показатели отказа при работе.

«Во многих отраслях ключи eToken давно стали стандартом надежности средств аутентификации и хранения электронной подписи. Используя продукты eToken, можно решить следующие задачи:

- усовершенствовать процесс аутентификации (двухфакторная аутентификация) на локальном компьютере и в корпоративной сети, а также защищенный доступ к бизнес-приложениям;

- зашифровать данные на серверах, ноутбуках и рабочих станциях;

- обеспечить защиту персональных данных;

- защитить электронную почту и взаимодействие с коллегами в системах электронного документооборота;

- обезопасить финансовые операции в системах дистанционного банковского обслуживания (ДБО);

- внедрить электронную цифровую подпись (ЭЦП) и защитить документы в системах сдачи электронной отчетности через Интернет;

- обеспечить защиту корпоративного сайта в Интернете;

- обезопасить себя от кражи паролей к онлайн-сервисам, социальным сетям.

В целом можно сказать, что как угрозы, так и методы обеспечения безопасности такого ресурса, как электронная торговая площадка, не уникальны и в полной мере охватываются государст-

венными и международными стандартами, а также другими нормативными документами в области информационной безопасности. Рассмотрены лишь их основные особенности. Реализация этих методов защиты является непростой задачей и требует напряженной работы специалистов в области защиты информации, информационных технологий, а также всего остального персонала ЭТП в части, его касающейся. Ни один сотрудник не должен остаться без места и роли в системе обеспечения информационной безопасности электронной торговой площадки – это ключевой момент к достижению эффективности данной системы.

Библиографический список

1. Царев В.В., Кантарович А.А. Электронная коммерция. – СПб: 2006. – 320 с.
2. Киселев Ю.Н. Электронная коммерция: практический курс. – СПб: ООО «ДиаСофт ЮП, 2001. – 224 с.
3. Кобелев О.А. Электронная коммерция: Учеб. пособие. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 684 с.
4. Сайт информационно-консалтингового центра по электронному бизнесу. Электрон. ресурс. Режим доступа: <http://www.e-commerce.ru>
5. Сайт, посвященный прогнозу финансовых рисков и угрозам электронных ресурсов: <http://bre.ru/security/>
6. Сайт, посвященный проблемам безопасности электронной коммерции: <http://www.klerk.ru/soft/articles/6795/>
7. Сайт “Ассоциации Электронных Торговых Площадок”: <http://aetp.ru>

Bibliographic list

1. Tsarev V.V., Kantarovich A.A. Electronic commerce. 2006. – 320 p.
2. Kiselev U.N. Electronic commerce: practical rate. 2001. – 224 p.
3. Kobelev O.A. Electronic commerce: manual. 2008. – 684 p.

4. Site of information-consulting centre on electronic business. Electronic rate. Mode of access: <http://www.e-commerce.ru>
5. Site devoted to the forecast financial risk also to threats of electronic resources: <http://bre.ru/security/>

6. Site devoted to problems of safety of electronic commerce: <http://www.klerk.ru/soft/articles/6795/>
7. Site of “Associations of Electronic Trading Platforms”: <http://aetp.ru>

РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Денисенко С.Н.

КАЗНАЧЕЙСКАЯ СИСТЕМА ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация

В статье исследуются механизмы финансового обеспечения разных типов муниципальных учреждений – казенных, бюджетных и автономных, сформированные в соответствии с положениями Федерального закона от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

Annotation

The article investigates mechanisms of financial support for different types of municipal establishments – state, budgetary and independent, created according to provisions of the Federal law from May, 8th 2010, № 83 «About modification of separate acts of the Russian Federation in connection with improvement of a legal status of the government (municipal institutions)».

Ключевые слова

Бюджетная реформа, эффективность бюджетных расходов, муниципальное казначейство, муниципальные учреждения нового типа.

Keywords

Budgetary reform, efficiency of the budgetary expenses, the Municipal Exchequer, municipal establishments of new type.

Качество управления финансовыми ресурсами публично-правового образования непосредственно связано с качеством организации бюджетного процесса. Все стадии бюджетного процесса от составления проекта бюджета до утверждения отчета о его исполнении представляют собой единое целое, поэтому сбои и ошибки на любом этапе могут привести к снижению эффектив-

ности использования бюджетных средств. Однако именно исполнение является ключевой стадией бюджетного процесса, поскольку в процессе исполнения происходит образование и расходование денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления, то есть реализуется сущность бюджета. [1]



Рис.1 Бюджетный процесс

Говоря о терминологии, нужно отметить, что содержательная характеристика исполнения бюджета в нормативных документах отсутствует. Лексическое значение словосочетания «исполнение бюджета» раскрывает значение слов, входящих в него: действия-«исполнять» и предмета (объекта)-«бюджет». Надо отметить что, по В.И.Далю, одним из значений глагола «исполнять» является «приводить в действие», «совершать». Таким образом, исполнение бюджета – это не что иное, как реализация финансового плана государства на практике. Но в условиях поставленной Правительством РФ задачи по повышению эффективности бюджетных расходов[2] необходим акцент именно на эффективное исполнение бюджетных показателей. Ведущая роль в организации эффективного исполнения доходной и расходной части бюджетов всех уровней принадлежит Федеральному казначейству РФ.

Эффективность исполнения расходной части бюджета можно определить как отношение определенного социально значимого результата (показателя) к количеству использованных бюджетных средств. С другой стороны,

эффективность предполагает оптимизацию бюджетных расходов на оказание качественных государственных и муниципальных услуг.

Внедрение новых механизмов исполнения бюджета посредством изменения методов финансирования государственных и муниципальных учреждений в процессе реализации Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [3] (далее- Закон № 83-ФЗ) должно стать действенной мерой, позволяющей повысить как эффективность использования бюджетных средств, так и качество оказываемых государственных (муниципальных) услуг. Однако ряд противоречий, в том числе и неурегулированных вопросов в нормативно- правовой базе, а также практического характера, значительно осложняет реализацию запланированных мер.

Законом № 83-ФЗ внесены изменения в 29 федеральных законодательных актов, таких, как: Гражданский кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ,

Закон о некоммерческих организациях и другие. Кроме того, многочисленные вопросы, возникающие у непосредственных участников реформ – государственных (муниципальных) учреждений, неготовность учреждений переходить в новый статус, связанная с необходимостью перестроиться и «работать по-новому», затрудняют его полноценную реализацию.

Ключевым направлением реформы является изменение методов финансирования государственных (муниципальных) учреждений – казенных, сохраняющих статус участников бюджетного процесса, бюджетных и автономных- утративших его.

В условиях перехода на новый формат расходования средств в секторе публичных финансов особый интерес представляет механизм его реализации

на муниципальном уровне, поскольку именно местные бюджеты - основа местного самоуправления- решают глобальные вопросы местного значения, содействуют социально-экономическому развитию муниципального образования и росту благосостояния местного населения. Кроме того, в исполнении бюджета муниципального образования города Ростова-на-Дону принимает участие федеральный орган исполнительной власти- Управление Федерального казначейства по Ростовской области и Муниципальное казначейство города Ростова-на-Дону.

В городе Ростове-на-Дону, крупнейшем муниципальном образовании с социально ориентированным бюджетом, муниципальные учреждения нового типа в результате реформы распределились следующим образом (Табл. 1).

Таблица 1. Доля муниципальных учреждений различного типа

Всего муниципальные учреждения (количество)	Казенные, количество/%	Бюджетные, количество/%	Автономные, количество/%
461	78	364	10
	17	80	3

Вопросы, с которыми столкнулись муниципальные учреждения в новом статусе, и Муниципальное казначейство города Ростова-на-Дону обусловили актуальность настоящей статьи, целью которой является изучение и уточнение теоретических аспектов и разработка комплекса практических мер по организации исполнения бюджета города Ростова-на-Дону в новых условиях финансового обеспечения муниципальных учреждений.

Исполнение бюджета города, как известно, осуществляется на основании следующих документов: Решения Ростовской-на-Дону городской Думы о бюджете города Ростова-на-Дону на очередной год; сводной бюджетной росписи города Ростова-на-Дону; бюджетных росписей главных распорядителей бюджетных средств, главных адми-

нистраторов источников финансирования дефицита, бюджетных смет казенных учреждений; кассового плана.

Технически исполнение городского бюджета с 1999 года осуществляется через систему «Автоматизированный центр контроля» («АЦК»), разработанную компанией «Бюджетно-финансовые технологии».

С 2012 года произошли принципиальные изменения в порядке финансирования муниципальных учреждений нового типа. Согласно Постановлению администрации города Ростова-на-Дону № 275 от 24.05.2011 г. «Об утверждении перечня муниципальных казенных учреждений, создаваемых путем изменения типа действующих муниципальных учреждений», часть муниципальных учреждений получила статус казенных. По сути, перемены затронули только на-

именование- «муниципальные учреждения» в свете реализации закона переименованы в «муниципальные казенные учреждения», а все нормы, которые ранее действовали для муниципальных учреждений, в значительной степени распространяются на новые муниципальные казенные учреждения. Основным плановым документом для казенных учреждений остается смета доходов и расходов.

Схема исполнения сметных назначений для казенных учреждений представлена на рисунке 2. Финансирование по такой схеме представляет собой уже четко отлаженный механизм. Отличительной особенностью в новых условиях финансирования является то, что неисполненная часть бюджетных обязательств по муниципальным контрактам (договорам) на конец финансового года будет переучитываться и исполняться в следующем году.

Ранее бюджетные обязательства подлежали учету и соответственно исполнению только в пределах одного финансового года. Безусловно, эта мера, с одной стороны, позволит казенным учреждениям заключать контракты на долгосрочную перспективу и расширит горизонты планирования их деятельности, а с другой- избавит их от обязанности безусловного исполнения обязательств в текущем финансовом году и как следствие, неритмичности и неэффективности использования бюджетных средств.

Подтверждение денежных обязательств сопровождается предварительным и текущим контролем со стороны Муниципального казначейства. Здесь наиболее проблемным, как показывает практика, является вопрос применения кодов классификации операций сектора государственного управления (КОСГУ), поскольку нередко возникает дискуссия по поводу соответствия им расходов. Безусловно, разъясняющие письма Министерства финансов РФ, в которых да-

ны методические рекомендации по применению указанных кодов, подробно разъясняют порядок отнесения расходов к тем или иным кодам. Однако возникают случаи, когда однозначной трактовки нет, а получатели бюджетных средств настаивают по одному и тому же направлению расходов на применении разных кодов КОСГУ. Примером тому могут служить расходы на приобретение печатей и штампов, когда встает вопрос применения кодов 310 «Увеличение стоимости основных средств» или 340 «Увеличение стоимости материальных запасов» КОСГУ.

Опыт показывает, что возникают также вопросы, связанные с документальным подтверждением денежного обязательства. Получатель бюджетных средств для оплаты денежных обязательств, возникших по муниципальным контрактам на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, по договорам аренды, указывает в заявке на кассовый расход реквизиты и предмет соответствующего контракта, а также реквизиты документа, подтверждающего возникновение денежного обязательства. Спорным моментом является требование о представлении того или иного документа-основания: акта, счета-фактуры или накладной и правильность их оформления.

Вопросы также вызывают сроки, необходимые для того, чтобы средства учреждения поступили на счет получателя. Это как минимум четыре дня с момента направления заявки, а в случае ее отказа – более пяти. Но вполне очевидно, что преимущества в виде эффективности использования бюджетных средств в части обеспечения целевой направленности, своевременности и рациональности их расходования, не вызывают сомнений в обоснованности применения именно такого механизма финансового обеспечения казенных учреждений.

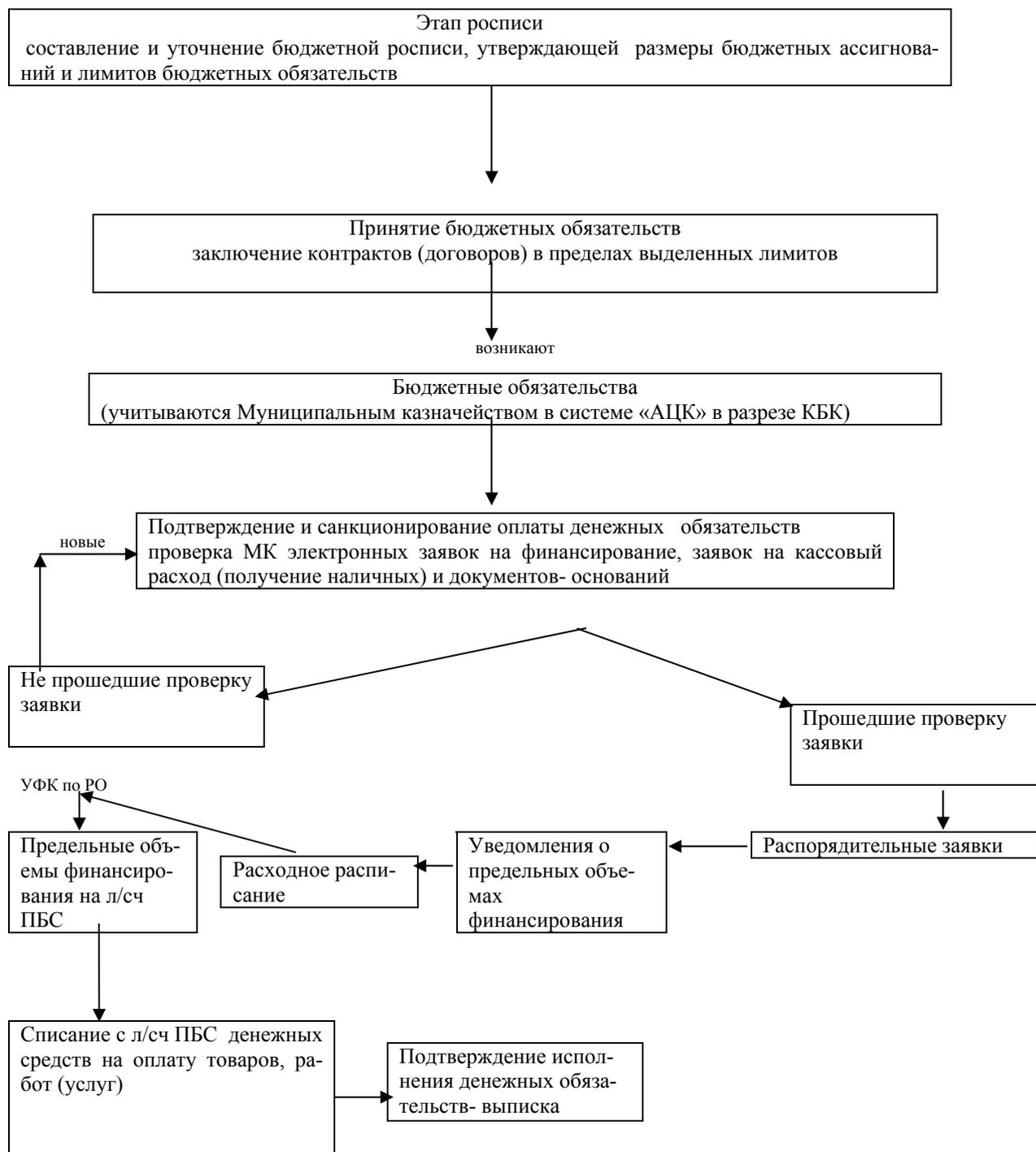


Рис.2. Этапы исполнения бюджета по расходам для казенных учреждений

Что касается бюджетных учреждений, то поскольку они в соответствии с Законом N 83-ФЗ, находясь в новом статусе (как и автономные), перестают быть участниками бюджетного процесса (получателями бюджетных средств,

определенными БК РФ), процесс их финансирования несколько отличается от вышеописанного.

Финансирование муниципальных бюджетных (автономных) учреждений осуществляется через лицевые счета,

открытые в отделах УФК по РО (обязательно- для бюджетных, по желанию- для автономных):

- лицевой счёт для учета операций со средствами, предоставленными в виде субсидий из бюджета на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием муниципальных услуг (выполнением работ) в соответствии с муниципальным заданием - (далее - субсидии первого вида);

- отдельный лицевой счёт для учета операций со средствами, предоставленными в виде субсидий на иные цели, а также бюджетных инвестиций (далее – субсидии второго вида).

Основным плановым документом для бюджетных (и автономных) учреждений, аналогом бюджетной сметы для казенных, является план ФХД. Его форма и методические рекомендации по составлению и ведению утверждены Приказом Муниципального казначейства №83от 5.12.2011. План ФХД информирует обо всей финансово-экономической деятельности учреждения в целом: о финансовом состоянии (нефинансовых активах, финансовых активах, об обязательствах); об источниках доходов и направлениях расходования средств; о том, как используется имущество и какую деятельность осуществляет учреждение.

Кроме этого, с его помощью осуществляется учет и управление целевыми субсидиями и бюджетными инвестициями. Муниципальные бюджетные (и автономные) учреждения вправе расходовать средства только в соответствии с планом ФХД. Показатели плана ФХД представлены доходной и расходной частью в разрезе дополнительных отраслевых кодов, кодов субсидий на иные цели и бюджетные инвестиции, кодов вида финансового обеспечения и КОСГУ. Соответственно в разделе

«поступления», отражены средства, полученные от оказания платных услуг, и средства, полученные в виде субсидий первого и второго вида и бюджетных инвестиций. Расходная часть плана представлена расходами за счет средств субсидий на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием муниципальных услуг (работ) в рамках муниципального задания, субсидий на осуществление иных целей, бюджетных инвестиций, и расходами за счет средств от оказания платных услуг.

Финансирование бюджетных (автономных) учреждений-получателей субсидий второго вида - субсидий на иные цели, а также бюджетных инвестиций представлено на рисунке 3. Субсидии предоставляются на основании заключенного между учреждением и учредителем срочного Соглашения о порядке и условиях предоставления субсидии (аналога договора), где прописаны права и обязанности сторон, размер и периодичность перечисления субсидии, ответственность и реквизиты сторон.

Аналитический код субсидий на иные цели и инвестиций состоит из восьми символов, например, 0225 9240 «субсидии на капитальный ремонт основных средств». Коды субсидий утверждаются Муниципальным казначейством на очередной финансовый год. При перечислении казенными учреждениями субсидий второго вида на лицевые счета бюджетных и автономных учреждений аналитический код субсидии обязательно указывается в заявке, и УФК по РО производит зачисление средств субсидий на иные цели и бюджетные инвестиции на лицевые счета учреждений-получателей субсидии в разрезе указанных кодов.

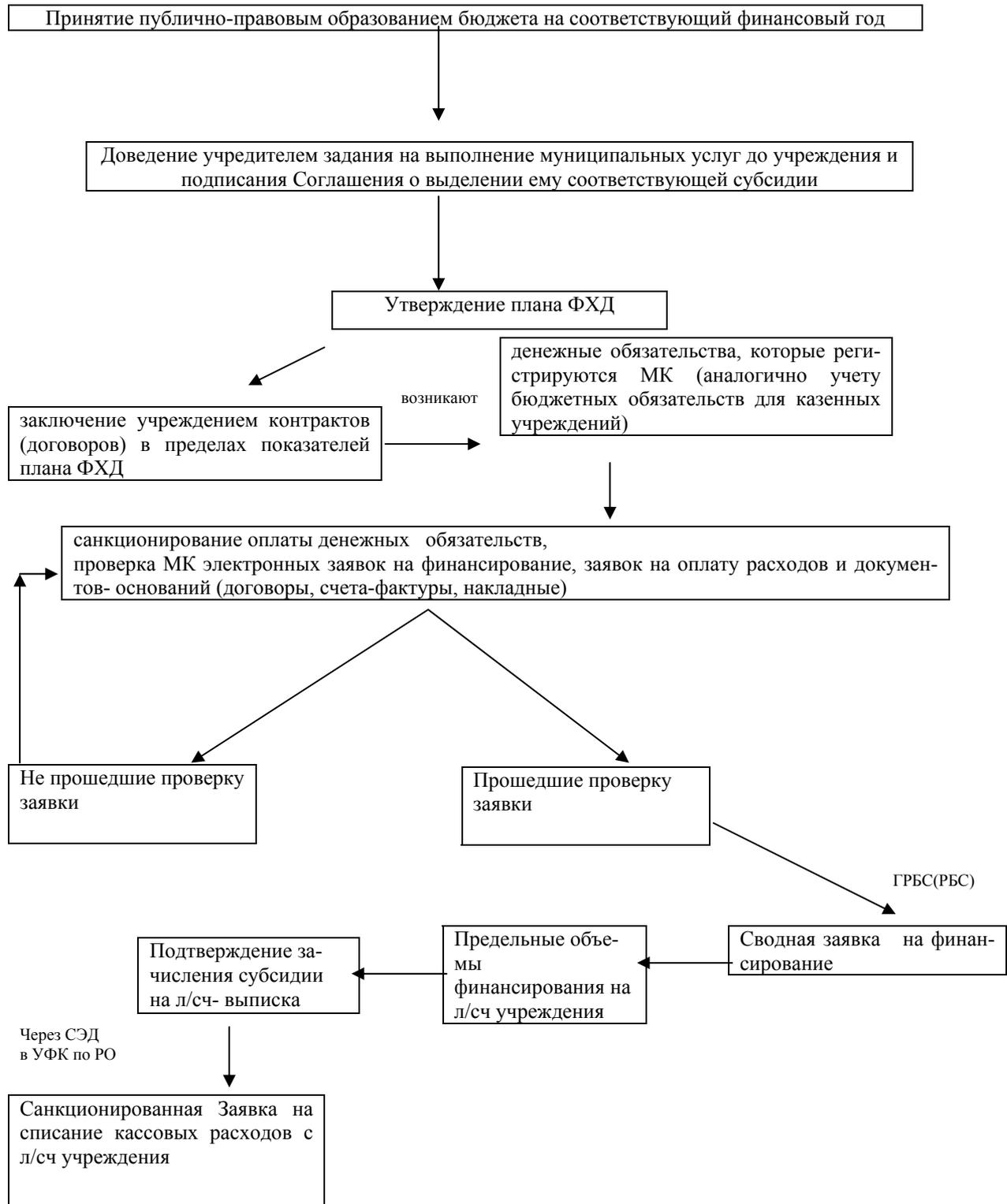


Рис.3 Финансирование бюджетных (автономных) учреждений по субсидиям на иные цели

Санкционирование оплаты денежных обязательств муниципальных бюджетных (автономных) учреждений

осуществляется на основании сведений об операциях с субсидиями на иные цели и бюджетные инвестиции, предос-

тавленными муниципальному бюджетному (автономному) учреждению на год (далее - сведения), в которых указываются (в разрезе КОСГУ) планируемые на текущий финансовый год суммы поступлений субсидий второго вида в разрезе аналитических кодов субсидий и соответствующие им планируемые суммы расходов за счет средств субсидий.

Бюджетным (автономным) учреждением представляется на бумажном носителе заявка на кассовый расход (заявка на получение наличных денег), и одновременно направляется в электронном виде заявка на оплату расходов, сформированная в системе «АЦК» в разрезе дополнительных отраслевых кодов, предусмотренных в плане финансово-хозяйственной деятельности учреждения и аналитических кодов субсидий, идентичная заявке на кассовый расход.

Также для подтверждения возникновения денежного обязательства по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг, аренде за счет средств субсидий второго вида одновременно с заявкой муниципальные бюджетные (автономные) учреждения представляют договоры, ранее прошедшие регистрацию в казначействе, накладные, акты приемки-передачи, акты выполненных работ, счета, счета-фактуры и другие документы – основания, подтверждающие возникновение денежных обязательств.

Вышеперечисленные документы проверяются. Процедура проверки аналогична процедуре санкционирования для казенных учреждений и проводится по следующим направлениям:

- наличия указанного в заявке кода КОСГУ и аналитических кодов субсидий и их соответствия кодам КОСГУ и аналитическим кодам субсидии, указанным в сведениях;

- соответствия указанного в заявке кода КОСГУ текстовому назначению платежа;

- соответствия содержания операции по оплате денежных обязательств на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, аренде исходя из представленных документов-оснований, кодам КОСГУ и содержанию текста назначения платежа, указанным в заявке на кассовый расход;

- соответствия информации, указанной в заявке, сведениям, плану ФХД, соглашениям о порядке и условиях предоставления субсидии и кассовой заявке учреждения на текущий месяц;

- идентичности заявки на бумажном носителе электронному документу-заявке на оплату расходов.

В случае отсутствия нарушений оформления заявки и наличия всех необходимых документов она принимается к исполнению для формирования предельного объема финансирования (ПОФ) по субсидиям второго вида.

Главные распорядители, распорядители бюджетных средств (казенные учреждения) с лицевых счетов которых перечисляются субсидии второго вида, на основании санкционированных заявок формируют сводную заявку на финансирование для формирования предельных объемов финансирования и заявку на кассовый расход по списанию средств субсидий со своего лицевого счета на счет бюджетного (автономного) учреждения-получателя субсидии.

Муниципальное бюджетное (автономное) учреждение, получив выписку о зачислении средств субсидии на свой лицевой счет, отправляет санкционированную заявку через СЭД в УФК по РО (его территориальные подразделения) для списания кассовых расходов с лицевого счета.

Предоставление учреждению субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием муниципальных услуг (выполнением работ) в

соответствии с муниципальным заданием - субсидии первого вида, осуществляется также на основании соглашения. В этом документе кроме прав, обязанностей и ответственности сторон, а также объемов и периодичности перечисления субсидии в течение года прописаны и формы контроля за выполнением муниципального задания. Поскольку в соответствии с пунктом 15 статьи 30 Закона № 83-ФЗ, расходы учреждения, источником которых являются субсидии первого вида, осуществляются без представления ими документов, подтверждающих возникновение денежных обязательств, санкционированию они не подлежат.

В заключение надо отметить, что учреждения окончательно не начали действовать в новых условиях: Законом № 83-ФЗ установлен переходный период с 1 января 2011 г. по 1 июля 2012 г., в течение которого отдельные его положения могут действовать не в полном объеме.

Однако и сейчас очевидно, что спрогнозировать последствия от изменения порядка финансового обеспечения государственных (муниципальных) учреждений достаточно сложно.

Вопросы возникают в связи с тем, что:

- сохраняется планирование по принципу «исторически сложившегося объема сметного финансирования» для казенных учреждений;

- финансирование по новой схеме предполагает значительную утрату предварительного и текущего контроля за расходованием средств бюджетными и автономными учреждениями, а акцент на последующий контроль, с одной стороны, дает учреждениям большую самостоятельность, но с другой - значительно увеличивает риск нецелевого и неэффективного использования средств бюджета.

В этой связи представляется необходимым повысить эффективность рас-

ходов еще на этапе планирования для всех типов учреждений, в полной мере используя такой инструмент, как план закупок, в котором в натуральных показателях сформируется база закупок учреждения за несколько лет.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации
2. Распоряжение Правительства РФ № 1101-р от 30.06.2010 «Об утверждении Программы по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года»
3. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»
4. Федеральный закон от 3.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях»
5. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»
6. Постановление Администрации города Ростова-на-Дону № 605 от 18.08.2010 «Об утверждении порядка формирования, финансового обеспечения и мониторинга исполнения муниципального задания»
7. Бурлаков П.И., Чемоданова Ю.А. Кассовое обслуживание исполнения местных бюджетов Федеральным казначейством. / Финансы. - 2010, №8, с.27-30.

Bibliographic list

1. Budgetary Code of the Russian Federation
2. The Order of the Government of the Russian Federation from June, 30th 2010 №101-r about the statement «Program of the Government of the Russian Federation on increase of efficiency of budgetary expenses on the period till 2012»
3. The federal law from May, 8th 2010 № 83 «About modification of separate acts of

the Russian Federation in connection with improvement of a legal status of the public (municipal) institutions»

4. The federal law from November 3th 2006 № 174 «About independent establishments»

5. The federal law from January 12th 1996 № 7 «About noncommercial organizations»

6. Resolution of the City Administration of Rostov-on-Don № 605 from August 18th 2010 «About the statement of an order of formation, financial support and monitoring of execution of a municipal task».

7. Burlakov P.I., Chemodanova Y.A. Cash service performance of local budgets of Federal exchequer /the Finance.-2010, № 8, p.27-30.

Щемелев С.Н., Щемелев А.Н.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Статья посвящена методическим вопросам оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий, исходя из характера инвестиций и целей их инициаторов. Рассматриваются различные методы оценки экономической эффективности инвестиций в создаваемые, действующие и реконструируемые промышленные предприятия и определяются условия их применения. Обосновывается необходимость проведения расчетов экономической эффективности прямых инвестиций в рамках изменения всей производственно-хозяйственной системы инвестора.

Annotation

The article is dedicated to a methodical evaluation of investment attractiveness of enterprises based on the nature of investments and the objectives of their initiators. Different methods for estimating the economic efficiency of investments in founding, reconstructing and existing industrial enterprises are examined, and define conditions for their application. It is shown the necessity of carrying out the calculations of economic efficiency of direct investment in the change of the whole industrial and economic system of the investor.

Ключевые слова

Инвестиции, промышленное предприятие, эффективность, прямые инвестиции.

Key words

Investments, industrial enterprise, efficiency, direct investments.

В Российской Федерации в 2011 г. продолжался рост промышленного производства, который составил 4,7% (в 2010 г. – 8,2%). Дальнейший рост или стагнация отечественной промышленности во многом будет зависеть от конъюнктуры мировых рынков на сырьё, и прежде всего, энергоносители, а также объёма средств, инвестируемых в эту отрасль.

Необходимость инвестиций в промышленность декларируется на различных уровнях государственного управления, в бизнес - сообществе и в научных кругах. При этом в термин «инвестиции» практически повсеместно вкладывается различный смысл. Проекты, получающие государственную поддержку, связаны, как правило, с капитальным строительством в форме соз-

дания новых производств, реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих предприятий. Целевыми ориентирами таких проектов является существенное изменение характеристик объектов инвестирования: приобретение и новое строительство зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств, других основных средств, земельных участков, нематериальных активов, то есть это – реальные инвестиции, обеспечивающие рост производства, налоговых поступлений в бюджет, изменение занятости населения.

Частных инвесторов характер инвестиций – реальных или финансовых – интересует лишь с точки зрения рисков, ожидаемой прибыли и степени информационного обеспечения оборота вкладываемых средств (любых активов, имеющих денежную оценку).

Исходя из различного характера инвестиций, дифференцируются методы определения их эффективности и подходы к оценке инвестиционной привлекательности промышленных предприятий.

Финансовые инвестиции оцениваются использованием метода капитализации дохода, реальные инвестиции оцениваются методом чистой приведённой стоимости, дополнительным расчётом внутренней нормы доходности и ожидаемыми балансовыми показателями результатов реализации проектов.

Выбор того или иного метода оценки инвестиций и его информационное наполнение в определённой степени зависят от целевого характера инвестируемых средств.

Например, в рамках концепции управления стоимостью предприятия широко применяется показатель экономической добавленной стоимости (EVA), позволяющий оценить реальную прибыль при требуемой ставке доходности, которую инвесторы смогли бы получить, вложив свои средства в цен-

ные бумаги с таким же уровнем риска. Также может рассчитываться показатель акционерной добавленной стоимости (SVA), характеризующий прирост стоимости инвестированного капитала.

Все существующие методы оценки эффективности инвестиций в предприятия имеют те или иные недостатки и используются комплексно в рамках различных подходов к оценке объектов инвестирования.

В соответствии со стандартом BVS-III для оценки инвестиционной привлекательности предприятия необходимо собрать информацию:

- о факторах, влияющих на контроль управления, а также соглашения, ограничивающие продажу или передачу объекта инвестирования, его активов;

- охарактеризовать предприятие, его производственную деятельность в исторической ретроспективе, а также изменения в свете предполагаемых инвестиций;

- описать финансовое состояние предприятия за последние годы и его трансформацию в перспективе;

- дать оценку активам и обязательствам предприятия.

Полученные данные следует дополнить характеристикой вида деятельности предприятия, а также других сфер, оказывающих влияние на анализируемое предприятие, их текущее состояние и ближайшие перспективы. Подлежат изучению экономические факторы, оказывающие влияние на данное предприятие (динамика платёжеспособного спроса на его продукцию, ожидаемые изменения в системе налогообложения, экспортно-импортной политике государства и др.) Полученные данные дополняются информацией о предыдущих показателях деятельности предприятий их результативности. Определённый интерес представляет информация о составе собственников, их деловой репутации.

Время получения используемых данных и момент оценки не совпадают между собой. Расхождение во времени создаёт условия для появления в них расхождений, среди которых можно назвать: изменение стандартов учета исходных данных; колебания курса валют, структурные изменения цен, тарифов

Эти несоответствия порождают проблему корректировки всей используемой финансовой и бухгалтерской отчетности с целью приведения к общему временному периоду, в качестве которого выступает момент оценки.

Итак, оценка инвестиционной привлекательности предприятия требует получения стандартизированных данных, отражающих его реальное рыночное и экономическое положение. Вследствие этого используемую бухгалтерскую отчетность необходимо привести к единому стандарту учёта. Поскольку российское законодательство не предоставляет стандартов на составление такого рода финансовых документов, а российские инвесторы на данный момент времени не выработали единого общепринятого стандарта приведения отчетности предприятия для отражения его рыночного состояния, то возможным вариантом является приведение отчетности к стандартам IAS/GAAP/FRS. Необходимо также провести корректировку используемой информации на инфляцию.

Кроме этого, в процессе оценки предприятия возникает необходимость предварительной проверки его финансового состояния. Такая проверка позволяет получить важные сведения об оцениваемом предприятии и выполнить расчёт значений корректировочных показателей, необходимых для нахождения конечной его стоимости и результатов потенциальных инвестиций. Для оценки финансового положения предприятия необходимо выбрать модель, позволяющую:

- учитывать в процессе корректировки показателей влияние на них инфляции;

- адекватно отразить финансовое положение предприятия на момент оценки;

- установить соответствие финансового состояния требованиям экономической устойчивости;

- определить излишек (дефицит) оборотного капитала предприятия.

Следующим этапом является оценка рисков предприятия и планируемых инвестиций. Для целей оценки риск следует определить как степень неопределенности, связанной с получением ожидаемых в будущем доходов, иными словами, это опасность недостижения (отклонения) планируемого объёма ожидаемых будущих доходов или риск нереализации прогноза. При определённом уровне ожидаемых будущих доходов инвестор заплатит больше в том случае, если вероятность этих доходов выше. Другими словами, при определённом уровне ожидаемой будущей прибыли (или денежного потока, дивидендов) чем ниже риск, тем выше текущая стоимость предприятия и будущих инвестиций.

После оценки рисков проводятся необходимые расчётные процедуры, предусмотренные избранными методами оценки инвестиций.

В любом случае, вне зависимости от того, предпринимается ли попытка составить прогноз на будущее или же за основу берутся ретроспективные данные, оценка предприятия и планируемых инвестиций опирается на ряд ключевых переменных. Их относительная важность может быть различной в зависимости от конкретной ситуации, но в большинстве случаев на окончательное заключение влияют как внутренние, так и внешние факторы. К их числу можно отнести:

- интенсивность и характер работ предприятия в области НИОКР;

- положение предприятия в сфере деятельности;

- величину и качество активов в сопоставлении с другими (аналогичными) предприятиями;

- образование и уровень подготовки персонала.

Методологическими основами непосредственной оценки инвестиций в предприятие выступают различные подходы и содержащиеся в них методы расчётов. Основные отличия в методологии заключаются в формировании базы для оценки: собственный капитал предприятия и его доходы прошлых и будущих периодов, активы, пассивы и прочие факторы.

Одним из наиболее важных аспектов в методологии оценки промышленного предприятия является принцип его целевого назначения: как действующего, так и ликвидируемого. В свою очередь оценка действующего предприятия даёт понимание следующих моментов:

- стоит ли приобретать или расширять тот или иной бизнес или дешевле его создание с нуля с учётом формирования бренда, деловых связей и товаропроводящих сетей;

- сколько стоит аналогичный бизнес в сравнении со стоимостью оцениваемого бизнеса;

- какова стоимость бизнеса с учётом доходов будущих периодов и ставки дисконта.

В процессе оценки предприятия как действующего традиционно применяются следующие методы:

- доходный, заключающийся в том, чтобы определить стоимость предприятия на основе тех доходов, которые оно способно в будущем принести своему владельцу, включая прибыль от реализации излишнего имущества;

- сравнительный метод определения стоимости предприятия, основанный на сравнении данного предприятия с аналогичным;

- затратный основывается на определении рыночной стоимости имущества предприятия за вычетом его кредитных и прочих обязательств.

Применение каждого из методов в конкретной сфере бизнеса будет иметь свою специфику и показывать различную эффективность. Немаловажными факторами являются и формы собственности того или иного предприятия.

Доходный метод подразумевает использование одного из следующих способов оценки:

- дисконтирования денежных потоков;

- капитализации будущих доходов.

Сравнительный (или рыночный) метод включает в себя 3 способа оценки действующих предприятий:

- рынка капитала;

- аналогичных сделок;

- отраслевых коэффициентов.

Одними из первых и наиболее полно доходный метод разработали американские учёные Джей Фишмен и Шеннон Пратт. Основные положения метода расчёта оценки были представлены в 1980-х годах. Основой исследования стало положение о формировании стоимости бизнеса на основе реально приносимых доходов и получаемых денежных потоков. Применение данного метода требует выполнения таких обязательных условий как: возможность оценить будущие доходы предприятия в течение определённого времени, а также возможности прогнозирования его денежных потоков. Если перспективы бизнеса представляются неустойчивыми, то применение данного метода проблематично.

Оценка предприятия с позиций формирования будущей прибыли в российской действительности начала применяться относительно недавно. Однако в настоящий момент проблема когда-то недостаточной изученности метода практически решена, появился уже ряд

работ российских авторов, в которых раскрывается его суть и специфика.

Затруднения с использованием данного метода при оценке предприятий в Российской Федерации вызвана скорее отсутствием длительной практики применения, проблематичностью прогнозирования доходов, в силу значительного влияния политических, экономических и прочих рисков, а также занижения прибыли при ведении бухгалтерской отчетности значительным числом предприятий. Также показатель прибыли за последний отчетный период не всегда в полной мере характеризует эффективность ведения бизнеса и может быть связан с инвестициями и иным движением капиталов, которое может сказаться на его уровне. Показатель прибыли проблематично определять в будущих периодах, формирующихся исходя из внутренних (положение на рынке, активы, новации, менеджмент) и внешних (деятельность конкурентов, конъюнктура рынка) факторов. При этом данный метод показывает большую точность при оценке небольших предприятий и предприятий сферы услуг, чем затратный или сравнительный. В случае, если текущая деятельность компании соответствует ожидаемым в будущем показателям и поддается планированию их динамика, то для оценки стоимости предприятия может быть использован данный метод.

Метод может применяться и когда показатели деятельности будущих периодов будут значительно отличаться от текущих. Примером могут служить предприятия, которые приступают к выпуску новой продукции или относятся к отрасли с цикличным или сезонным спросом. При циклических производствах со средним показателем прибыльности должен быть средний показатель между экстремумами циклов (наивысшая и нижняя точки цикла).

Применение данного метода имеет ряд ограничений, при игнорировании

которых расчёт стоимости будет неадекватен:

- должна существовать возможность прогнозирования доходов будущих периодов с достаточно высокой точностью;

- государственные органы не всегда принимают оценку, полученную указанным методом, так как оценивается не только текущая деятельность предприятия, но и прогноз, а это важно для проектов, соинвестором в которых выступает государство;

- отсутствие данных для формирования обоснованного прогноза прибыли или чистого денежного потока на достаточно продолжительный промежуток времени.

Дополнительным важным фактором повышения объективности оценки предприятия с использованием данного метода является информация о жизненном цикле продукта и фазе, в которой он находится в настоящий момент.

Не менее важным для оценки бизнеса промышленного предприятия является понимание экономического состояния отрасли, которое значительно сказывается на его стоимости. В момент пика развития сферы деятельности хозяйствующие бизнес-структуры резко поднимаются в цене, имея тот же набор активов и положение на рынке при прочих равных условиях. В такой ситуации, когда бизнес становится очень рентабельным, стоимость предприятий увеличивается пропорционально получаемой прибыли.

Таким образом, при оценке промышленных предприятий как действующего бизнеса для целей инвестирования необходимо отказаться от отождествления оценки бизнеса с оценкой имущества этой компании. В большей степени необходимо обращать внимание на такие факторы, как права собственности, технологии, конкурентные преимущества, материальные и нематериальные активы, которые дают воз-

возможность предприятию получать доход от своей деятельности.

В ряде случаев инвестиции могут направляться в реструктуризацию предприятия, которая может иметь целью: изменение характера и масштабов его деятельности, реорганизацию производственно-хозяйственной и управленческой структур. Обоснованность инвестиций в подобные проекты ставится в зависимость от ожидаемого превышения потенциальной стоимости предприятия после реструктуризации над текущей. Расчёт целесообразно производить с применением метода приведённой чистой прибыли, как наиболее обоснованного, дополняя его, при необходимости, другими из числа приведённых

Частным случаем инвестиций в предприятие являются затраты, связанные со скупкой его акций или проведением иных мер, направленных на предотвращение недружественного поглощения. Эффективность таких инвестиций должна определяться сравнением варианта наличия предприятия с дополнительными затратами и вариантов его утраты с возможными компенсационными выплатами по приведённому выше методу.

Таким образом, инвестиционная привлекательность предприятия определяется прежде всего конкретными целями в отношении его у инвестора и зависит от его расположения, занимаемого места в отрасли, совершенства при-

меняемых технологий и возможности модернизации, наличия базы НИОКР и других факторов, значимость которых опять же вытекает из поставленных целей. Методы оценки эффективности инвестиций носят более универсальный характер, определяются содержанием проекта и его информационным обеспечением.

Библиографический список

1. Большой экономический словарь/ Под ред. А.Н. Азриляна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002.
2. Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997.
3. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. ИНВЕСТИЦИИ: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003.

Bibliographic list

1. Great Dictionary of Economics / Ed. A.N. Azrilyana. - 5th ed. additional. and rev. – M.: Institute for New Economy, 2002.
2. A. Mertens. Investments: The course of lectures on modern financial theory. - Kyiv: Kyiv Investment Agency, 1997.
3. W. Sharpe, G. Alexander, J. Bailey. INVESTMENTS: Trans. from English. – M.: INFRA-M, 2003.

РАЗДЕЛ 4. РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Дубовик А.Е.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА

Аннотация

В статье уточняется социально-экономическая сущность современного внутреннего маркетинга экономического вуза и его основные задачи, которые лежат в русле интеграции ориентированного на будущее системного и маркетингового мышления.

Annotation

The article determines the social and economic essence of the modern internal marketing of the economic higher educational institution and its main tasks falling within the scope of integration of future-oriented system and marketing thinking.

Ключевые слова

Внутренний маркетинг экономического вуза, маркетинговое мышление, рынок труда, рынок образовательных услуг, стратегия.

Key words

Internal marketing of the economic higher educational institution, marketing thinking, labour market, market of educational services, strategy.

Переход отечественной системы высшего образования на уровневую подготовку кадров ставит перед вузами множество трудноразрешимых проблем, в том числе маркетингового характера. Среди них необходимо выделить проблему обеспечения конкурентоспособности регионального вуза в условиях насыщения рынка труда специалистами с высшим экономическим образованием. Пока эта проблема больше проявляется в скрытой форме, под которой надо понимать ситуацию, когда значительная часть выпускников работает не (по полученной в вузе экономической) специальности или не видит возможности для карьерного роста. Однако если по-прежнему не обращать пристального внимания на эти факты, то скрытая форма вполне может трансформироваться в явную форму, когда уже ставится вопрос о закрытии не востребо-

ванных рынком труда специальностей, и даже о закрытии вуза.

По принятой в маркетинге классификации типов рынков региональный рынок вузовских услуг (по крайней мере, сегмент экономических специальностей) можно отнести к рынку с монопольной конкуренцией. Основанием для этого вывода служит сложившаяся еще с прежних времен ситуация, характеризующаяся тем, что конкурирующие между собой вузы, имея практически идентичную структуру управления, а также систему оплаты труда, и работая в принципе по единым и контролируемым из одного центра образовательным стандартам, могут восприниматься абитуриентами и работодателями как разные.

Это обстоятельство в совокупности со склонностью руководства видеть причины трудностей, прежде всего, во вне, а не внутри организации заставляет

вузы разрабатывать и реализовывать разные маркетинговые стратегии продвижения своих услуг, что в какой-то мере позволяет продлить их жизненный цикл, но не решает базовых проблем высшего экономического образования.

Не решают их и стратегии, которые реализуются в рамках производственной и товарной концепции маркетинга. Обычно такие стратегии появляются тогда, когда, наоборот, руководство, прежде всего, видит причины трудностей внутри организации, а не во вне. К наиболее характерным примерам подобных стратегий можно отнести направленность на усиление исполнительской дисциплины сотрудниками вузов, а также на разработку «инновационных образовательных программ» вне учета факторов внешней среды и мотивов поведения со стороны профессорско-преподавательского состава и студентов.

Необходимо отметить, что есть также вузы (например, МГУ), которые практически игнорируют работу по новым правилам, связанным с Болонским процессом, рассматривая свое благополучие исключительно через призму получения преференций со стороны государства. Линию поведения таких вузов можно назвать стратегией выжидания, которая по своему определению не призвана решать проблемы высшего образования, вызванные требованиями рынков образовательных услуг и труда.

Таким образом, принципы современного маркетинга пока глубоко не проникли как в подсистему управления вузовской деятельностью, так и во внутривузовскую среду в целом. В результате возникает определенный диссонанс между внешней средой, которую в целом можно назвать маркетинговой макросредой, и внутривузовской средой, где доминируют традиционные взаимоотношения.

Практика показывает, что изучение студентами теории и практики мар-

кетинга в такой среде скорее приобретает формальный, чем маркетинговый характер, что является существенным фактором, снижающим конкурентоспособность выпускников регионального вуза на рынке труда, с одной стороны, и тормозит процесс модернизации российской экономики в целом, с другой. Достаточно заметить, что без экономистов с развитым маркетинговым мышлением весьма проблематично решать, пожалуй, самые актуальные в настоящее время задачи по коммерциализации имеющихся в России научных разработок. Исходя из этой позиции, можно понять высшее российское руководство, которое для решения назревших проблем в приоритетных отраслях экономики предлагает шире использовать специалистов, получивших образование и признание за рубежом, где внутренняя и внешняя среда вузов больше соответствуют друг другу.

В этой связи надо выдвинуть предположение, что по мере движения российской экономики к развитым рыночным отношениям должна нарастать потребность в кадрах с высшим экономическим образованием, обладающих развитым маркетинговым мышлением, без которого весьма проблематично создать культуру современного предпринимательства, настроенную на партнерские отношения между субъектами рынка труда. Надо считать, что решение этой задачи в значительной степени зависит от состояния внутренней среды вуза, которой можно управлять посредством подсистемы внутреннего маркетинга, направленной на построение партнерских отношений между руководством, профессорско-преподавательским составом, студентами, выпускниками и потенциальными работодателями.

Исследуя степень совместимости данной гипотезы с фактами, которых она касается, прежде всего, необходимо рассмотреть существующие представ-

ления о внутреннем маркетинге гипотетической фирмы, часть из которых представлена в таблице 1.

Анализируя первую трактовку, нетрудно заметить, что она имеет весьма широкое толкование, применимое для любой подсистемы маркетинга, а не только внутренней.

Вторая трактовка более конкретна, но дана только на уровне обсуждения самой идеи внутреннего маркетинга. Суть этой идеи не может вызывать никаких возражений в части ее направленности на достижение «мотивированности и заинтересованности сотрудников в результатах работы».

Таблица 1. Некоторые характерные представления о содержании внутреннего маркетинга

№	Содержание	Источник
1	«Это комплекс действий, обеспечивающих адекватность и возможность адаптации фирмы к требованиям рынка»	[2]
2	«.. идея внутреннего маркетинга заключается в том, что сотрудники организации должны быть мотивированы на заинтересованность в результатах работы с помощью активного применения маркетингового подхода к внутриорганизационному рынку сотрудников..»	[5]
3	«Это планомерные действия по преодолению сопротивления персонала изменениям, мотивация и интеграция в целях эффективной реализации корпоративных и функциональных стратегий»	[6]
4	«Внутренний маркетинг нацелен на контактный персонал фирмы и предназначен для создания таких мотивационных и организационных условий труда, которые бы активно способствовали созданию функционального качества обслуживания»	Модель услуг К. Грэнроса
5	«..стратегия внутреннего маркетинга направлена на звено «фирма-персонал» и связана с мотивацией персонала на качественное обслуживание потребителей. Наконец, стратегия интерактивного маркетинга направлена на звено «персонал-потребитель» и связана с контролем качества оказания услуги, происходящим в процессе взаимодействия персонала и потребителей..»	Модель услуг Ф.Котлера
6	«Задача внутреннего маркетинга состоит в том, чтобы сделать каждого сотрудника “ходячей рекламой” фирмы и кровно заинтересованным в максимальном удовлетворении потребностей клиентов. Другая задача внутреннего маркетинга – создание внутри фирмы среды, максимально ориентированной на клиента...»	[4]

Однако способ воплощения указанной идеи в практику хозяйственной деятельности фирмы «с помощью активного применения маркетингового подхода к внутриорганизационному рынку сотрудников..» далеко не бесспорен, если подразумевать, что на указанном рынке «побеждает» только тот, кто лучше других соответствует принятому в организации психологическому климату. Совсем не обязательно, что в этом случае «внутриорганизационный рынок сотрудников» будет гармонично связан с силами прямого и косвенного влияния, исходящими из внешней мар-

кетинговой среды. Конечный результат даже при высокой «мотивированности и заинтересованности сотрудников» может не покрывать расходов на организацию внутреннего маркетинга фирмы.

Хорошо представляя многие трудности решения этой проблемы, некоторые исследователи отказываются от поиска определений, которые бы могли в емкой форме адекватно отражать сущность внутреннего маркетинга. По этой причине третья трактовка внутреннего маркетинга ограничивается только перечислением его прямых задач («планомерные действия по преодолению со-

противления персонала изменениям, мотивация и интеграция»), которые весьма трудно причислить к маркетинговым задачам. Основанием для данного вывода является то, что эти задачи полностью дублируют задачи по нейтрализации трех основных источников сопротивления внутри организации, возникающих в процессе выработки и реализации «новой корпоративной стратегии» [1].

Таким образом, первые три трактовки внутреннего маркетинга не раскрывают сущности и задач внутреннего маркетинга, так как не учитывают в достаточной мере процесса взаимодействия факторов внутренней и внешней среды и специфики услуг как товара.

Поиск решения этой проблемы привел к появлению целого ряда концептуальных моделей услуг: Д.Ратмела, П.Эйглие и Е.Лангеарда («сервакшн»), К. Грэнроса, М. Битнера, Ф.Котлера и др. [3]. Каждая из этих моделей с разной степенью детализации показывает, что основное «предназначение» внутреннего маркетинга состоит не столько в «планомерных действиях по преодолению сопротивления персонала изменениям» или «активном применении маркетингового подхода к внутриорганизационному рынку сотрудников», сколько в исходящей изнутри направленности на организацию взаимодействия субъектов рынка услуг. Иными словами, вышеуказанные модели предлагают воздействовать на причины, а не на следствия слабого взаимодействия между участниками рынка услуг.

Благодаря модели К.Грэнроса, появляется четвертая трактовка внутреннего маркетинга, в которой значительно ярче проявляется маркетинговая составляющая его роли в «создании таких мотивационных и организационных условий труда, которые бы активно способствовали созданию функционального качества обслуживания». Квинтэс-

сенция данной трактовки состоит в том, что «перед тем как продать качественную услугу внешнему потребителю, она должна быть сначала «продана» внутреннему потребителю, то есть персоналу, который является «маркетологом по совместительству».

Пятая трактовка внутреннего маркетинга исходит из модели услуг Ф.Котлера, которая, дополняя модель К. Грэнроса, позволяет сформировать комплексную стратегию внутреннего маркетинга. Здесь, в частности, предлагается «внутренние» маркетинговые действия разветвлять по двум самостоятельным направлениям. Одно должно быть связано с вопросом мотивации персонала (звено «фирма-персонал») для качественного обслуживания потребителей, а другое – непосредственно с процессом взаимодействия персонала и потребителей (звено «персонал-потребитель»).

Шестая трактовка, продолжая эту стратегическую линию, претендует на конкретизацию стоящих перед внутренним маркетингом задач. Среди них называется уже известная в маркетинге услуг задача по «созданию внутри фирмы среды, максимально ориентированной на клиента», решение которой предлагается строить на основе «фирменного стиля, вида зданий и помещений, транспорта, вывесок, одежды сотрудников и так далее», что способствует образованию «атмосферы», где каждый сотрудник становится «ходячей рекламой» фирмы. Но автор анализируемой трактовки внутреннего маркетинга И.П.Репьев [4] не акцентирует внимание только на этом, безусловно, важном аспекте, а идет несколько дальше, выдвигая тезис, что «хорошо поставленный внутренний маркетинг» должен быть напрямую связан с маркетинговым мышлением всех причастных к нему сотрудников, которое бы в идеале пронизывало « всю клиентоориентированную компанию».

С данным концептуальным посылом можно согласиться, однако, многочисленные попытки автора глубоко осмыслить понятие «маркетинговое мышление» и дать ему исчерпывающую формулировку, в конечном счете сводится к введенному им же пространному термину «клиентомания». Впрочем, понимая проблематичность научного объяснения сущности маркетингового мышления на основе термина «клиентомания», И.П.Репьев добавляет к этому представлению о внутреннем маркетинге новый посыл, согласно которому «революционные решения в бизнесе требуют ориентированного на будущее системного мышления».

По всей вероятности, представление о внутреннем маркетинге как о внутрифирменном управленческом процессе, основанном на интеграции маркетингового и «ориентированного на будущее системного мышления», является вполне логичным для каждой стратегически ориентированной компании, включая высшее образовательное учреждение экономического профиля. Тем не менее оно требует дополнения в части раскрытия сущности маркетингового мышления в зависимости от конкретных обстоятельств и тенденций развития внутреннего маркетинга экономического вуза.

Библиографический список

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст]: пер. с англ. под общ. ред. Ю.Н.Каптуревского / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Аренков, И.А., Багиев, Е.Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения [Текст]/ И.А.Аренков, Е.Г.Багиев. – СПб: Питер, 1997. – 223 с.
3. Внутренний маркетинг и качество в

сфере услуг [Электронный ресурс] / М.Лянцевич. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/marketing/>.

4. Репьев, А.П. Маркетинговое мышление, или Клиентомания [Электронный ресурс] /А.П.Репьев. – Режим доступа: <http://lib.rus.ec/b/204652/read>

5. Ballantyne D. Reframing Internal Marketing for Relationship Marketing // http://www.utdt.edu/congresos/empresarial/papers_ama/bal.Pdf

6. Rafiq M. and Ahmed P.K. The scope of internal marketing: defining boundary between marketing and human resource management // Journal of Marketing and Management. Vol. 9, №3.

Bibliographic list

1. Ansoff I. The new corporate strategy [Text]: translated from English edited by Yu.N.Kapturevsky / I. Ansoff. – SPb.: Piter kom, 1999. – p.416

2. Arenkov, I.A., Bagiev, E.G. Benchmarking and marketing solutions [Text]/ I.A. Arenkov, E.G. Bagiev. – SPb: Piter, 1997. – p.223

3. Internal marketing and quality in the service sector [Internet resource] / M.Lyantsevich. – Access: <http://www.cfin.ru/marketing/>.

4. Remyev, A.P. Marketing thinking or Customer mania [Internet resource] /A.P. Remyev. – Access: <http://lib.rus.ec/b/204652/read>

5. Ballantyne D. Reframing Internal Marketing for Relationship Marketing // http://www.utdt.edu/congresos/empresarial/papers_ama/bal.Pdf

6. Rafiq M. and Ahmed P.K. The scope of internal marketing: defining boundary between marketing and human resource management // Journal of Marketing and Management. Vol. 9, №3.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ВУЗА: СТРУКТУРА И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ

Аннотация

Высшие учебные заведения являются ядром экономики знаний, катализатором инновационного развития. Они занимаются формированием инновационной личности в обществе, тем самым создавая интеллектуальный капитал. Необходимо выделить и обосновать показатели для оценки интеллектуального капитала вуза.

Annotation

Higher education institutions are the core of the knowledge economy, the catalyst for innovative development. They form innovative personality in the society, thereby creating the intellectual capital. It is necessary to select and justify the indicators for measuring of the intellectual capital of the university.

Ключевые слова

Интеллектуальный капитал, студенты, вуз, показатели, оценка.

Key words

Intellectual capital, students, university, indicators, evaluation.

Под интеллектуальным капиталом, по мнению Б. Б. Леонтьева, автора научного труда “Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе”, понимается стоимость совокупности имеющихся интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки, а также накопленные базы знаний и полезные отношения с другими субъектами.

Лейфи Эдвинссон и Майкл Мэлун составными частями интеллектуального капитала выделяют: человеческий капитал (знания; творческие способности; моральные ценности), организационный (техническое и программное обеспечение; патенты; оргструктура) и потребительский (история взаимоотношений с клиентами; торговая марка) капиталы.

Высшие учебные заведения являются ядром экономики знаний, катализатором инновационного развития. Они занимаются формированием инновационной личности в обществе, тем самым создавая интеллектуальный капитал.

Интеллектуальный капитал ВУЗа – это совокупное прогрессирующее богатство интеллектуальных и творческих способностей, знаний, умений, навыков и опыта, непрерывно и продуктивно реализуемое с одной стороны в научно-педагогическую, а с другой - в учебно-познавательную деятельность.

Таким образом, носителями интеллектуального капитала высшего учебного заведения являются: профессорско-преподавательский состав, студенты и сотрудники образовательного учреждения. Следовательно, для того, чтобы определить величину интеллектуального капитала высшего учебного заведения, необходимо оценить интеллектуальный капитал каждой группы носителей. Для этого необходимо раскрыть понятие интеллектуального капитала человека.

Интеллектуальный капитал человека является проявлением его интеллекта и представляет собой информацию и знания, имеющие социально-экономическую ценность, то есть обеспечивающие индивиду доход и конкурентные преимущества. Другими сло-

вами, интеллектуальный капитал человека – это взаимообусловленная связь интеллекта человека и его интеллектуальных наработок, имеющих практическое применение [1].

Таким образом, *интеллектуальный капитал студента* – приобретенные в высшем учебном заведении знания, интеллектуальные способности и навыки, а также опыт, полученный в процессе реализации и практического применения этих знаний. Неопровержим тот факт, что знания, получаемые в высшем учебном заведении, представляют социально-экономическую значимость и способны обеспечить индивиду доход.

Исходя из вышеизложенного, можно считать целесообразным разделение интеллектуального капитала студента на 2 составляющие:

во-первых, это знания и навыки, имеющие социально-экономическую ценность;

во-вторых - практическое применение этих знаний, приносящее индивиду доход и опыт, рождающий конкурентное преимущество.

Было проведено исследование выпускников “РГЭУ (РИНХ)” 2010 года. Цель данного исследования – выявить и систематизировать информационные ресурсы студентов с помощью их предпочтений в дальнейшей реализации своего интеллектуального капитала.

В качестве метода исследования выбрано анкетирование. Проведена разработка авторских анкет с характерными вопросами, успешно изученных и заполненных 68% студентов очной формы обучения 5 курса. Далее, результаты обрабатывались вручную с последующим конвертированием в EXCEL, и на основе возможных функций данного программного обеспечения были созданы формулы, с помощью которых автоматизировалась дальнейшая обработка данных и представление их в форме

визуализации, то есть в виде таблиц, графиков и диаграмм.

Выделяются показатели для оценки интеллектуального капитала студентов ВУЗа.

Федеральный государственный образовательный стандарт 3-го поколения предусматривает, что занятия лекционного типа не могут составлять более 50% аудиторных занятий.

Таким образом, веками формируемая система образования считает рациональным половину образовательного времени расходовать на получение теоретических знаний и такое же количество на их практическую реализацию.

Следовательно, интеллектуальный капитал студентов вуза на 50 % состоит из знаний, навыков и уровня развития способности к обучению, полученного посредством теоретического образования, а вторые 50 % - это практическая реализация полученных знаний, умений, а также закономерный опыт.

Тогда занятые по специальности студенты реализуют свой интеллектуальный капитал на 100%, занятые не по специальности студенты реализуют интеллектуальный капитал на 50%, а незанятые - не реализуют свой интеллектуальный капитал. Им присваиваются коэффициенты 1, 0,5 и 0 соответственно и даются буквенные обозначения:

А – доля занятых по специальности студентов,

В – доля занятых не по специальности студентов,

С – доля незанятых студентов,

Вводится величина – *интеллектуальная занятость студентов (ИЗс)*, под которой надо понимать занятость студентов вуза с учетом реализации их интеллектуального капитала.

Для оценки интеллектуальной занятости надо умножить доли студентов на введенные коэффициенты соответственно и сложить результаты.

Получается формула *оценки интеллектуальной занятости студентов*:

$$CЗ = A*1+B*0,5 + C*0,$$

$$CЗ=A+B*0,5. \quad (1)$$

Первый блок вопросов анкеты был сформирован таким образом, чтобы дать возможность увидеть четкую картину о трудовой занятости студентов. Он отражал наличие либо отсутствие параллельного с учебой заработка, опыт работы и специальность, посредством которой и осуществлялась трудовая деятельность студентов. Также здесь обосновывались истинные цели для реализации трудового потенциала.

Результаты были следующими: 72,2% студентов не относились к экономически активному населению и совсем не имели опыта работы; 27,8% были заняты трудовой деятельностью, из которых 12,6% студентов осуществляли таковую деятельность в должности, соответствующей собственно получаемой специальности, а 15,2% трудились не в соответствии с данной. Причем 9,1% обосновались уже на постоянном месте работы, а остальные 18,7% планировали искать новое место трудовой деятельности после завершения обучения. 1,4% после получения диплома на работу устраиваться не будут совсем, следовательно, 89,5% будут трудоустраиваться.

В результате: 19,6% студентов уже имели опыт работы, который в среднем на каждого из них составил - 367 человеко-дней. Это 72 дня на каждого студента выпуска. Данный показатель оценивает вспомогательный интеллектуальный капитал вуза, сформированный не в результате образовательного процесса, но все равно являющийся частью структуры его интеллектуального капитала.

Рассчитывается *интеллектуальная занятость для студентов*, еще не имеющих законченного высшего образования:

$$ИЗс = 0,126 + 0,152*0,5 = 0,202$$

Этот показатель говорит, что на 20% уже реализован интеллектуальный потенциал выпускников вуза.

Каковы же истинные цели экономической активности людей, которые не имеют еще законченного высшего образования и находятся в стадии ежедневного прогрессирующего увеличения интеллектуального потенциала?

Оказывается, что из вышеупомянутой доли занятых 40,1% хотят быстрее набрать профессиональный опыт, неотрывно используя получаемые знания сразу в практической деятельности; 38,7% непременно нуждаются в дополнительных материальных средствах, и лишь эта причина заставляет их жертвовать полноценным учебным днем в высшем учебном заведении; и 21,2% обозначили обе цели как истинные для себя и соответственно для осуществления трудовой деятельности.

Из этих данных можно сделать вывод, что почти 60% студентов, занятых трудовой деятельностью, (59,9%, получено путем сложения нуждающихся в материальной поддержке студентов, и тех, чья трудовая деятельность осуществляется по обоим вышеизложенным причинам) имеют недостаточное количество средств для достойного существования и, следовательно, нуждаются в материальной поддержке. От полного числа студентов эта доля составляет 16,7%. Не следует забывать, что далеко не всем материально нуждающимся удалось найти место реализации своего трудового потенциала и, тем более, благополучно совмещать его с учебной деятельностью.

Каким образом можно охарактеризовать уровень предоставляемого образования? Один из способов – выяснить мнения непосредственных пользователей этого продукта. Бесспорно, рационален тот фактор, что индивид будет повторно приобретать продукт только в том случае, если этот продукт целиком

и полностью удовлетворил его потребность при первом употреблении. Следовательно, процент студентов, планирующих продолжить обучение в данном учебном заведении, является показателем для оценки уровня образования вуза. Этот показатель – *коэффициент будущей принадлежности*.

Буквенные обозначения:

$K_{БП}$ – коэффициент будущей принадлежности,

M – доля студентов, продолжающих обучение в магистратуре,

A – доля студентов, продолжающих обучение в аспирантуре,

$Bв$ – доля студентов, поступающих повторно для получения второй специальности.

Эти показатели складываются для расчета коэффициента будущей принадлежности.

$$K_{БП} = M + A + Bв \quad (2)$$

Второй блок вопросов анкеты как раз выявлял принадлежность студентов к потенциальному будущему интеллектуальному капиталу “РГЭУ(РИНХ)”. Подробно здесь студенты излагали свои планы на послевузовское обучение “в стенах родного университета”.

Таким образом, 33,3% студентов изъявили желание продолжить обучение после получения диплома специалиста, из которых 4,3% продолжают учиться в магистратуре, 13,6% продолжают обучение в процессе написания диссертации для получения степени кандидата наук, и 15,4% планируют получить второе высшее образование.

$$K_{БП} = 0,043 + 0,136 + 0,154 = 0,333$$

Таким образом, коэффициент будущей принадлежности составил – 0,333. Невысокий результат, на первый взгляд, если не учитывать статистику РФ. А она говорит, что на сегодняшний день 77% россиян, имеют высшее образование, и лишь 24% специалистов и бакалавров продолжают повышать свой образовательный уровень[2], а это как раз одна треть. Таким образом, полу-

ченный уровень коэффициента показывает, что на 100% реализуется средне-статистическая норма.

Также неотъемлемой характеристикой получаемого образования является его *рациональность*. В процессе обучения студент осознает поле будущей деятельности, развивает способности, формирует навыки умения. Но, к сожалению, далеко не каждый индивид сможет идентифицировать себя в этом поле. Поэтому необходимо выделить, какая доля студентов считает получаемую специальность единственно возможной для будущего трудоустройства, а какая имеет противоположную точку зрения.

Так как желание трудиться только по получаемой специальности влечет за собой реализацию такового, данная доля студентов впоследствии реализуют интеллектуальный потенциал на 100%. Та доля, что имеет кардинально противоположное мнение, нерационально осуществила образовательный процесс – она не сможет реализовать свой интеллектуальный капитал. Осталась третья группа студентов, которые планируют трудовую деятельность осуществлять в обеих областях. С вероятностью 50% будут реализованы образовательные навыки этой группы. Им присваиваются коэффициенты 1, 0 и 0,5 соответственно и буквенные обозначения:

C – доля студентов, планирующих работать только по специальности,

H – доля студентов, категорически не желающих работать по полученной специальности,

P – доля студентов, планирующих трудиться вне зависимости от получаемой специальности.

Так как оценивается рациональность обучения, имеет место называть вводимый показатель *Коэффициент рационального обучения* ($K_{РО}$).

По аналогии, для оценки коэффициента рациональности обучения, умножаются доли студентов на соответст-

вующие коэффициенты и складываются результаты.

$$K_{PO} = C*1 + H*0 + P*0,5$$

$$K_{PO} = C*1 + P*0,5, \quad (3)$$

Третий блок нацелен был на выявление недочетов как в учебном процессе, так и в целесообразности деятельности самих студентов. Он раскрыл способности студентов реализовать свой трудовой потенциал в соответствии с получаемой специальностью.

Результаты показали, что весь поток разделился на 3 группы: 64,2% хотят работать только по своей специальности, то есть они и не рассматривают других возможных вариантов, кроме как использовать накопленный багаж знаний; 26,5% не ставят исконно целью реализацию своего трудового потенциала именно в должности по специальности, то есть они считают, что получили универсальное образование, которое позволит им справиться и с другими видами деятельности; и третья группа, которая составляет 9,3% – это те, кто категорически не желают работать по полученной специальности, по причине шаткости своих знаний. Для вуза, более 90% полноценно подготовленных студентов – это более чем очень хороший показатель. Коэффициент рациональности обучения равен:

$$K_{PO} = 0,642 + 0,265*0,5 = 0,775$$

Таким образом, получаемое образование на 77,5% можно считать рациональным. Это достаточно неплохой показатель.

Показателем интеллектуального капитала может служить также самостоятельная оценка стоимости собственного труда как товара и реальная возможность продажи этого товара по собственно оцененной стоимости сразу после выхода из стен высшего учебного заведения, то есть студенты самостоятельно оценивали стоимость своего будущего труда, соотнося с реальностью его продажи по этой стоимости.

Рассчитывается средний уровень стоимости труда студентов по их оценке.

$$C_{уст} = \sum A*Z, \quad \text{где} \quad (4)$$

A – доля студентов с фиксированным уровнем оплаты труда,

Z – уровень оплаты труда.

Оценивается величина данного показателя в соотношении с действующим уровнем МРОТ и средним уровнем заработной платы по региону.

Здесь 2,6% оценили свой начальный специальный труд в размере 5-7 т.р., 8,9% - в размере 8-10 т.р., 19,4% - в размере 11-13 т.р., 20,8% посчитали стоимость равную 14-16 т.р. и наивысший блок 39,3% оценили свой труд, как высокооплачиваемый – более 16 т.р.

Рассчитывается средний уровень стоимости труда:

$$C_{УОТ} = (2,6\%*6000р + 8,9\%*9000р + 19,4\%*12000р + 20,8\%*15000р + 39,3\%*17000р)/100\% = 13086р.$$

Таким образом, получился *средний уровень стоимости рабочей силы* после получения высшего образования в “РГЭУ (РИНХ)”. Он ниже, чем средняя зарплата в Ростове-на-Дону на февраль 2010 года, которая составляла 17 200 рублей [3], но в три раза выше, чем минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – 4330р [4] в тот же период.

Последний, пятый, блок был основан на ранжировании благоприятных условий по степени значимости при выборе работы. Предложенные условия были выстроены следующим образом:

1. Карьера
2. Деньги, льготы
3. Стабильность, надежность
4. Самореализация
5. Приобретение опыта
6. Престиж компании
7. Близость к дому.

Подводятся итоги исследования: выявлены и систематизированы информационные ресурсы студентов с помо-

щью их предпочтений в дальнейшей реализации их интеллектуального капитала, определен термин интеллектуального капитала вуза и его структуры, интеллектуального капитала студента, предложены и посчитаны показатели интеллектуального капитала студентов как элемента структуры интеллектуального капитала высшего учебного заведения.

Библиографический список

1. В. А. Дресвянников, О. В. Лосева. Экономический (предпринимательский) интеллектуальный капитал: понятие, структура, алгоритм управления, 2011. [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.scientific-notes.ru/pdf/018-010.pdf> - свободный.
2. Статистика российского образования [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://stat.edu.ru/stat/publ.shtml>, свободный.
3. Ростов Бизнес Новости. [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.rostov.ru/business/news/2010/02/11/082344/>, свободный.
4. Сайт Ростовской областной организации профсоюза работников государственных учреждений и общественного

обслуживания РФ [Электронный ресурс] - Режим доступа:

http://www.profisouz.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=88 – свободный.

Bibliographic list

1. V.A.Dresvjannikov, O.V.Losev. The economic (enterprise) intellectual capital: concept, structure, algorithm of management, 2011. [An electronic resource] - an access mode <http://www.scientific-notes.ru/pdf/018-010.pdf> - free.
2. Statistics of Russian education [An electronic resource] - an access mode <http://stat.edu.ru/stat/publ.shtml> - free.
3. Rostov News Business [An electronic resource] - an access mode <http://www.rostov.ru/business/news/2010/02/11/082344/> - free.
4. A site of the Rostov regional organization of trade union of workers of Official bodies and public service of the Russian Federation. [An electronic resource] - an access mode http://www.profisouz.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=88 – free.

Айвазов С.Ю., Минашкин В.Г.,

СТРУКТУРА И ЭВОЛЮЦИЯ МИРОВОГО РЫНКА АЛМАЗОВ

Аннотация

В статье рассмотрены общие тенденции развития мирового рынка алмазов и формирования его структуры; определены основные факторы, формировавшие эти тенденции как на протяжении прошлого столетия, так и в последние годы. Показано место России как одного из ключевых участников мирового алмазного рынка и важнейшего экспортера продукции данной отрасли.

Annotation

The article reviews the overall trends of the development of the world's diamond market and the formation of its structure; defines the basic structures, takes into consideration the trends for the past century, as well as the recent years. Shows Russia as one of the key participants of the world's diamond market and biggest exporter of products of this industry.

Ключевые слова

Мировой рынок алмазов, бриллианты, караты, минерально-сырьевая база, добыча

Key words

World's diamond market, diamonds, karats, stocks, mining.

Исследуя общую тенденцию развития мирового алмазного рынка можно проследить зависимость между спадами/подъемами в добыче алмазов и основными событиями мировой политики, экономики, а также разведки и алмазодобычи, а именно:

➤ 1914-1918 гг. - Первая Мировая война и ее экономические и социальные последствия, сопровождающиеся спадом в добыче алмазов.

➤ 1913-1931 гг. - начало добычи алмазов в Гане, открытие месторождений алмазов в Намакваленде, Кот-д'Ивуар, Сьерра Леоне, Либерии, ЦАР, что сопровождается ростом добычи алмазов.

➤ 1931-1937 гг. - изменения в экономической структуре основных алмазодобывающих компаний, резкое падение добычи алмазов во всем мире.

➤ 1939-1945 - Вторая Мировая война. Экономические и социальные по-

следствия войны компенсируются резким ростом использования технических алмазов.

➤ 1945-1960 - открытие месторождений алмазов в Конго, Анголе, Якутии на территории Сибирской платформы.

➤ 1960 - 1980 - распад колониальной системы в Африке, вооруженные конфликты между Израилем и Египтом, Индией и Пакистаном, Израилем и Сирией вызывают спады в добыче алмазов, компенсируемые открытием месторождений алмазов в Австралии и Венесуэле.

➤ 1980-2010 - относительно стабильный рост добычи алмазов в мире. Развитие уже существующих месторождений.

Данные зависимости хорошо иллюстрирует диаграмма добычи алмазов за рассматриваемый период (рис. 1).

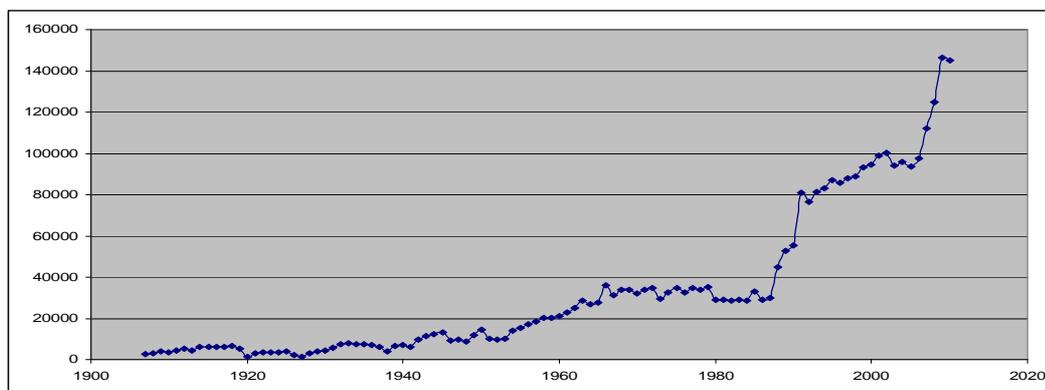


Рис. 1. Мировая добыча алмазов в 1907 – 2010 гг. (без СССР и России), тыс. карат

В настоящее время мировой алмазно-бриллиантовый рынок претерпевает существенные изменения, начало которым было положено в конце XX века. Значительное влияние на характер и суть этих изменений оказало общее состояние мировой экономики, развитие процессов глобализации и интеграции

капиталов, ужесточение требований антимонопольного законодательства и необходимость обеспечения прозрачности бизнеса. Кроме этого, активизация совместных действий государств в борьбе против терроризма и теневой экономики, а также усиление контроля за движением потоков драгоценностей и фи-

нансовых потоков, полученных от их реализации, определили новое содержание алмазного бизнеса.

Наряду с этим, рост и укрепление национального самосознания в сочетании с ростом самосознания национальных интересов в алмазном бизнесе ряда государств юга Африки, развитие мирных процессов между конфликтующими сторонами и стабилизация внутриполитического положения в одном из ведущих производителей алмазов в мире - Республике Ангола - положили начало формированию новой алмазной политики стран-производителей алмазов на африканском континенте.

Следует отметить, что в последние годы на мировом рынке разразился острый банковско-финансовый кризис, который по своему характеру и масштабам кардинально отличается от всех предыдущих. Все прежние кризисы происходили либо на фоне мировых или региональных экономических и финансовых кризисов, или как следствие нарушения баланса спроса и предложения сырья на мировом алмазно-бриллиантовом рынке. Многие из предыдущих кризисов носили также и циклический характер. Нынешний кризис представляет собой гораздо более серьезную угрозу, поскольку носит системный характер и является отражением не плохой конъюнктуры рынка, а глубокого кризиса ликвидности, то есть неспособности производителей бриллиантов продать произведенную продукцию по ценам, существенно превышающим цены на алмазное сырье.

Последние, в свою очередь, имеют неуклонную тенденцию постоянного роста вследствие следующих основных причин: рост издержек производства, связанных с ухудшением горно-геологических условий добычи алмазов, переход по основным месторождения на более дорогостоящую подземную добычу и резкий рост цен на основные ресурсы, потребляемые при добыче алма-

зов. Кроме того, важную роль, определяющую рост цен, играет истощение основных мировых запасов алмазов на протяжении последних десяти лет.

Огранщики покупали необработанные алмазы на рынке продавца и продавали на рынке покупателя, финансируя при этом обе стороны сделки. Таким образом, огранщики расплачивались за сырье, еще не продав обработанные камни ювелирам, а тем отпускали бриллианты в кредит. Эта ситуация привела к тому, что в преддверии начала мирового финансового кризиса 2008 г. задолженность мирового алмазного бизнеса банкам составляла величину от 11 до 12 млрд. долл. США.

Все это делает необходимым глубокий анализ и возможную ревизию всей структуры мирового алмазно-бриллиантового рынка и поиск резервов для повышения эффективности его регулирования, в том числе – на основе комплексного использования экономико-статистических методов исследования и прогнозирования.

Одним из факторов, определяющих эволюцию мирового алмазно-бриллиантового рынка (МАБР) на современном этапе, является формирование в качестве регулятора рынка олигополии вертикально-интегрированных систем. Многие ведущие компании мирового алмазного рынка, крупные фирмы-изготовители бриллиантов (диамантеры) и даже фирмы, владеющие ювелирными брендами, приступили к началу века к созданию такого рода систем.

Например, компания "АЛРОСА" приступила к реализации этого проекта во второй половине 90-х годов путем создания практически одновременно филиала "Бриллианты АЛРОСА" и торгового предприятия "Алмазный двор". Приступили к созданию такого рода систем компании ВНР Billiton и Rio Tinto в сотрудничестве с мировыми ювелирными брендами. Но наиболее серьезно к решению этой задачи подо-

шла компания De Beers, которая не только создала совместное предприятие с LVMH - самым крупным владельцем мировых брендов предметов роскоши, но и выстроила систему реализации необработанных алмазов своим клиентам в рамках программы "предпочитаемый поставщик" (ППП) с целью обеспечения доминирования на мировом рынке ювелирных изделий. ППП получила одобрение со стороны Европейской Комиссии в январе 2003 г. после детального диалога между брендами, продолжавшегося в течение двух с половиной лет. В настоящее время компания начинает развивать ППП на Юге Африки.

Еще одним важным фактором, характеризующим МАБР, является конкуренция, которая на современном этапе, наряду с традиционными формами, приобрела новые сферы и новые формы.

Начнем с традиционных - это борьба основных производителей алмазов за мировую минерально-сырьевую базу, которая ведется сегодня с особой остротой, что объясняется ее ограниченностью, а с другой стороны, она подогревается вовлечением новых участников, таких как ВНР Billiton и Rio Tinto, обладающих огромным производственным и финансовым потенциалом.

Особенностью этой борьбы на современном этапе является то, что она зачастую ведется известными алмазодобывающими компаниями с национальными компаниями алмазодобывающих стран. Также следует особо отметить, что никогда прежде в новейшей истории за период существования синдиката и монополии De Beers алмазодобывающие компании мира не конкурировали между собой. Основные продуценты алмазов либо входили в синдикат, либо на основе двусторонних договоров с De Beers продавали последнему все добываемые алмазы или, по крайней мере, значительную часть. В тех случаях, когда продуценты самостоятельно выходили на свободный рынок со своей про-

дукцией, De Beers в целях сохранения стабильности рынка практически скупал все предлагаемые объемы.

Кроме того, у основных производителей алмазного сырья появились новые конкуренты в борьбе за минерально-сырьевую базу - это крупнейшие производители бриллиантов, которые, в рамках реализации своей стратегии по созданию вертикально-интегрированных систем, смело вторгаются в область, ранее всецело контролируемую алмазодобывающими компаниями. Справедливости ради следует отметить, что и производители сырья, приверженные идеям строительства вертикально интегрированного бизнеса, жестко конкурируют с производителями бриллиантов и ювелирных изделий в областях их традиционной деятельности.

Особое место среди факторов, характеризующих современное развитие мирового рынка, занимает значительно усилившееся влияние государств, международных организаций, правительственных объединений и различного рода движений на формирование структур и правил мирового алмазного бизнеса. В качестве примера такого влияния может быть назван так называемые "Кимберлийский процесс".

Проблема "конфликтных" алмазов впервые возникла в конце 1998 г. Немалую роль в активизации дискуссий вокруг этой проблемы сыграли британская неправительственная организация "Глобальные свидетели" и частично финансируемая канадскими властями неправительственная организация "Партнерство Африка-Канада". Они обвинили мировой алмазный бизнес, в т.ч. - бельгийских диамантеров и компанию De Beers, в том, что они незаконно скупают необработанные алмазы у представителей ангольского оппозиционного движения УНИТА и тем самым косвенно способствуют разжиганию военного конфликта в Анголе.

Проблема "конфликтных" алмазов быстро переросла из ангольской в общеафриканскую и даже в общемировую: сейчас этот термин используется для обозначения любых алмазов, которые, так или иначе, используются для закупки оружия теми или иными силами, движениями, организациями, участвующими в вооруженных конфликтах в любой стране мира. Более того, в процессе обсуждения проблемы "конфликтных" алмазов зачастую возникают новые вопросы, связанные, например, с использованием детского труда на предприятиях в африканских странах. Таким образом, в обыденном сознании "конфликтные" алмазы трактуются сейчас достаточно широко, причем на первый план выходят морально-этические аспекты.

Сегодня проблема "конфликтных" алмазов включается в повестку дня практически всех крупных международных мероприятий алмазного бизнеса. На Всемирном алмазном конгрессе в Антверпене (июль 2000 года) для оперативного решения вопросов, связанных с "конфликтными" алмазами, был создан Всемирный алмазный совет. Подходов к рассмотрению проблемы, а также вариантов ее решения много: каждая страна отражает интересы отечественных предпринимателей и своего региона. Можно говорить о существовании нескольких групп интересов или противоречий: алмазодобывающие страны, с одной стороны, и гранильные центры, с другой, страны африканского континента и страны Запада, и, наконец, интересы самих крупных алмазодобывающих компаний совпадают далеко не во всем.

Ряд стран, в т.ч. США и Англия, выступают за создание некоей глобальной системы сертификации алмазов с применением новых технологий маркировки, скорейшее учреждение международного контрольного органа и придание ему наднациональных полномочий. Страны Африки считают, что такие

меры не должны привести к появлению неоправданных финансово-экономических тягот для производителей алмазов. С этой позицией солидарна и Россия, которая является сторонником сбалансированного, взвешенного подхода к решению проблемы "конфликтных" алмазов.

Россия признает необходимость наведения порядка в торговле алмазами. Она выступает за то, чтобы не допускать притока "конфликтных" алмазов на рынки Европы, США и других стран, усилить санкции против тех организаций, которые ведут войну в своих странах против законных правительств. Но в этой работе недопустим общий подход, когда на одну доску ставятся правые и виноватые, и когда от санкций пострадают невинные, а для крупнейших компаний мира, в т.ч. и российских, будет ограничено сотрудничество в Африке. Что же касается международной системы сертификации, то позиция России состоит в том, что она должна основываться на национальных системах сертификации и контроля.

В настоящее время участниками Кимберлийского процесса являются 68 государств, которые подписали 5 ноября 2002 г. или присоединились позднее к соглашению о введении системы сертификации необработанных алмазов Кимберлийского процесса.

Не менее важным свидетельством усиления роли государств и международных организаций является антимонопольное расследование деятельности De Beers Европейской комиссией, а также создание региональной организации, объединившей в ассоциацию африканские страны, добывающие алмазы, с объемом добычи, составляющем более 60% от мировой добычи алмазов. Кроме того, явным свидетельством реализации государственной политики уже на национальном уровне является бурное развитие новых центров алмазного бизнеса, таких как Индия, Китай и Дубай,

что, в свою очередь, определяет характер отношений между ними, включающих в себя и довольно серьезные противоречия.

Одна из наиболее важных тенденций, способных существенно изменить структуру мировой алмазной индустрии и систему маркетинга алмазов – это перенос обработки алмазов в страны, их добывающие. В первую очередь она может болезненно ударить по странам, которые, не имея собственных источников алмазов, создали мощные отрасли по их обработке, превратившись в крупнейшие международные гранильные и маркетинговые центры. К главным из них относятся Индия, Израиль и Бельгия; следом идут Таиланд, Китай, Шри-Ланка и ряд других. В этой сфере деятельности занято очень большое число работающих (только в Индии, как считается, оно составляет не менее 1 млн. чел.), и она вносит весьма существенный вклад в экономику этих стран.

Несмотря на ряд отмеченных выше факторов мировая добыча алмазов после резкого падения в 1999 г. начала расти, даже с учетом очередного спада производства на крупнейшем в мире австралийском руднике Аргайл. В итоге уже в 2004 г. мировая добыча алмазов оценивалась более чем в 160 млн. карат, а ее суммарная стоимость – в 10,9 млрд. дол. Меняется также структура добычи, в которой сокращается доля дешевых низкокачественных камней и повышается – более качественных и дорогих. Добыча растет, несмотря на трудности, переживаемые многими традиционными производителями вследствие истощения запасов старых крупных месторождений.

Особые трудности испытывает ЮАР, где из 7 алмазодобывающих предприятий компании De Beers рентабельно работали только два – Венишия и Финш. В середине 2005 г. были закрыты рудники группы Кимберли (Дютойтспен, Булфонтейни и Вессельтон)

– старейшие алмазодобывающие предприятия мира, добыча на которых велась на протяжении более 100 лет. Еще на одном старейшем руднике – Коффифонтейн – обогатительная фабрика продолжает работать на хвостах и складированных отвалах.

Россия, следуя общему примеру и благоприятной рыночной ситуации, в последние годы также стремится интенсифицировать добычу алмазов. После раскрытия сведений о добыче алмазов оказалось, что Россия в 2003 г. по объему производства в физическом выражении страна заняла первое место в мире с результатом 36,6 млн. карат, а по стоимости (1,676 против 1,466 млрд. долл. в 2002 г.) – второе после Ботсваны.

Данная тенденция в последнее десятилетие в целом сохранялась. Согласно статистике Минфина, в январе – июне 2011 г. добыча алмазов в России выросла по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. на 5,44%, составив 18,278 млн. каратов. В стоимостном выражении добытые в России за первое полугодие 2011 г. алмазы оцениваются в 1,27 млрд. долл., что на 11,2%, выше, чем годом ранее.

Достаточно весом и объем российского экспорта. За девять месяцев 2011 г. страна экспортировала около 35,76 млн. каратов необработанных сырых алмазов на сумму 3,001 млрд. долларов США. По сравнению с аналогичным периодом 2010 г. физические объемы вывоза камней за рубеж выросли на 17%, а в денежном выражении – на 38,9%. В третьем квартале 2011 г. Россия экспортировала 8,41 млн. каратов алмазов, что на 29,2% больше показателя за тот же период 2010 г.. В стоимостном выражении экспорт увеличился почти в два раза – до 1,143 млрд. долларов.

Резюмируя вышеизложенное можно отметить, что главными тенденциями последнего времени в мировой алмазно-бриллиантовой индустрии,

влияющими на ее функционирование и условия работы участников, являются:

- организация вертикально интегрированного бизнеса на уровне компаний, включающего все стадии превращения сырых алмазов в ювелирные украшения; создание конгломератов предприятий, добывающих алмазы, производящих бриллианты и ювелирные украшения и продающих их в розничной сети;

- увеличение разрыва между спросом и добычей и возникающий в связи с этим постоянный рост цен как на сырые алмазы, так и на бриллианты;

- стремление стран-производителей сырых алмазов развивать собственную обрабатывающую промышленность, что дает возможность получать большую долю добавленной стоимости, а также стремление избежать посредничества, особенно при поставках сырья в страны, где производится обработка алмазов;

- перераспределение собственности/доходов от алмазного бизнеса между различными группами населения по расовому, социальному и даже половому (!) признаку, определяемое политикой некоторых африканских стран.

Все это происходит на фоне как ставших уже традиционными проблем (теневая торговля алмазами/ бриллиантами, в том числе "конфликтными"), так и сравнительно новых вызовов, как например, рост продаж бриллиантов через Интернет или ширящееся проникновение на рынок синтетических алмазов и алмазов, подвергнутых различным методам "улучшения" их свойств.

Библиографический список

- 1.Вермуш Г., Алмазы в мировой истории и истории об алмазах. – М.: Международные отношения, 2005.
- 2.Минеральные ресурсы мира. Хроника текущих событий / МПР России. – М.: ИАЦ "Минерал", 2010.

- 3.Русская ювелирная сеть. <http://www.jewelnet.ru>.

- 4.Статистика: учеб. / В.Г.Минашкин и др.; под ред. В.Г.Минашкина. – М.: ТК Велби, Проспект, 2005.

- 5.Фридман А.А., Мировой алмазобриллиантовый рынок. – М.: ЦЭМИ АН, 2001.

- 6.Metals and Minerals. Vol. 1, Minerals Yearbook, Wash.: Bureau of Mines, 1932-2006.

- 7.African Mining.

<http://www.africanmining.com>

- 8.De Beers Group.Annual Review 2008 2010 <http://www.debeersgroup.com>

- 9.De Beers Press Release. <http://www.debeersgroup.com>

- 10.Mining Annual Review. 2010. <http://www.mining.com>

- 11.Mining Journal. 2011, August. <http://www.mining-journal.com>

Bibliographic list

1. Vermush G., Diamonds in world history and history about diamonds. – M: International relations, 2005.

2. Mineral resources of the world. Chronicle of the current events / MPR of Russia. – M: IATs "Mineral", 2010.

- 3.Russian jeweler network. <http://www.jewelnet.ru>.

4. Statistics: studies. / V.G.Minashkin, etc.; under the editorship of V.G.Minashkin. – M: Shopping mall of Velbi, Prospectus, 2005.

5. Friedman A.A., World diamonds market. – M: TsEMI AN, 2001.

- 6.Metals and Minerals. Vol. 1, Minerals Yearbook, Wash.: Bureau of Mines, 1932-2006.

- 7.African Mining.

<http://www.africanmining.com>

- 8.De Beers Group.Annual Review 2008 2010 <http://www.debeersgroup.com>

- 9.De Beers Press Release.

<http://www.debeersgroup.com>

- 10.Mining Annual Review. 2010.

<http://www.mining.com>

- 11.Mining Journal. 2011, August.<http://www.mining-journal.com>

РАЗВИТИЕ ГОРНОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО СЕКТОРА АРМЕНИИ

Аннотация

В статье обсуждены проблемы горнометаллургического сектора Армении, имеющего важное значение для экономики страны. Прежде всего была показана роль этого сектора в экспорте Армении. Выявлены ныне существующие основные проблемы в горнометаллургической отрасли. Сделан вывод, что эти проблемы можно решить только посредством создания горнометаллургической компании и стратегического планирования развития отрасли. Даны причины создания такого государственного предприятия и их обоснования. Представлены тенденции переоценки роли государственных предприятий в современном мире.

Annotation

The article discusses the main tasks of mining – metallurgic sector which plays an important role in the economy of Armenia. First of all we've shown its present role in the field of exportation of Armenia. At present the main tasks of the mining – metallurgic branch have been revealed. And we've come to conclusion that these tasks are possible to solve only by establishing a mining – metallurgic company and developing it with the help of strategic planning. We've given the reasons and their motivations for establishing such kind of state-owned enterprise. We've presented the tendencies of re-estimation of the role which the state-owned enterprises have in modern world.

Ключевые слова

Горнометаллургический сектор, добыча и производство металлов, сырьевая отрасль, экономика, государственное предприятие, государственный сектор.

Keywords

Mining and metallurgical sector, metal production, primary sector, economy, state enterprise, state sector.

Добыча металлических руд и производство металлов всегда играли важную роль в экономической жизни Армении. В советские годы Армения занимала лидирующие позиции в добыче и обработке молибдена, меди и золота. Более того, на их основе в Армении было развито также производство металлообработки.

Благодаря своей интересной и сложной геологической структуре Армения имеет разнообразные запасы полезных ископаемых. Недр Армении богаты железом, медью, молибденом, свинцом, цинком, серебром, сурьмой, алюминием, а также редкими металла-

ми. Кроме оцененных и зарегистрированных в Государственном балансе месторождений на территории республики обнаружены проявления 115 различных металлов[1]. Особую ценность для Армении составляют месторождения молибденовых руд, медно-молибденовых и медно-колчеданных руд. Подтвержденные запасы молибдена в Армении составляют 857 тыс. тонн[2], меди - 8 млн. тонн[3]. Разведанные запасы золота в Армении составляют 199 тонн, прогнозные – 5,4 тыс тонн[4]. Имеются крупные месторождения железных руд, запасы которых на конец 2011г. оцениваются в 100 млн. тонн[5].

В 1990-е годы развитие данной сферы пережило определенный регресс. Однако в настоящее время в данном секторе промышленности производство полностью восстановлено, чему способствовало повышение мировых цен и спроса металлов. В 2010г. объем добычи металлической руды и производства металла составил \$751 млн., или 8% от ВВП[6].

В 2010г. экспорт медной руды и концентрата из Армении составил 118 тысяч тонн. Экспорт медной руды в таких объемах является рекордным в истории Армении. В 2010г. более чем 40 процентов роста экспорта Армении было обеспечено за счет меди и других цветных металлов. 2010г. в стоимостном выражении было экспортировано медной руды – на \$210 млн (20% общего объема экспорта), очищенной меди – на \$92 млн., феромолибдена - на \$120 млн., золота - на \$28,5 млн (1,6 тонн), молибдена – на \$15 млн (470 тонн), цинковой руды - на \$14 млн (тысяча тонн), алюминиевой фольги (25 тысяч тонн) – на \$78 млн. Таким образом, экспорт всех цветных металлов составил около \$557 млн., или 55% экспорта[7].

На фоне отрицательного дефицита торгового баланса Армении данные показатели, на первый взгляд, очень впечатляющие и обнадеживающие, они говорят о положительных перемещениях в данной отрасли экономики. Однако при системном подходе относительно данной отрасли можно прийти к другому выводу о ее нынешнем состоянии, тенденциях развития и роли в экономике. Однозначно можно констатировать, что доминирующий в начале 2000-х годов (когда были приняты основные законы, регулирующие отношения в данной сфере, и были приватизированы предприятия отрасли) примитивный подход в отношении развития и перспектив отрасли не изменился. При таком подходе не стоит ожидать, что данная отрасль

сможет способствовать возникновению качественных изменений в экономике Армении.

Из международного опыта известно, что когда сырьевая отрасль становится решающей в экономической жизни страны и обеспечивает основные инвалютные поступления в страну, то данная экономика сталкивается с так называемым синдромом «голландской болезни».

Правда, в настоящее время структура платежного баланса Армении такова, что дополнительные валютные поступления не могут иметь отрицательный эффект, более того, могут сбалансировать сальдо, сократить внешний долг и дать другие макроэкономические преимущества, однако, их резкий рост в комбинации с частными трансфертами все-таки может сильно влиять на формирование валютного курса. Кроме того, долгосрочная зависимость экономики от экспорта природных ресурсов ослабляет стимулы развития обрабатывающих отраслей и создания новых технологий. Капитал концентрируется в сырьевых и отраслях (финансы, торговля и сферы сервиса), которые обеспечивают «минутную» прибыль.

Отдавая важное значение роли и значению горнодобывающей промышленности в экономической жизни Армении, учитывая вышеприведенные и другие особенности, можно сделать вывод, что ныне сформированный примитивный подход к развитию сферы не вытекает из государственных интересов и, по сути, созвучен с узкими меркантильными стремлениями и желаниями некоторых физических лиц и организаций.

Действующее законодательство и предпринимательская практика использования недр многократно становились предметом острой критики со стороны международных и местных экспертов в природоохранной,

налоговых и других аспектах. В связи с этим правительство разработало и представило к обсуждению Парламента новый законопроект о недропользовании. Решает ли эти задачи новый законопроект? Возможно ли решить многие проблемы сферы без разработки государственного стратегического планирования отрасли? Конечно, нет. Более того, следует отметить, что даже в условиях совершенного законодательства ни одна задача в данном секторе не решится на надлежащем уровне, пока не появится соответствующая государственная стратегия о значимости, роли и перспективах развития отрасли.

Относительно нынешней ситуации в отрасли можно выделить следующие актуальные проблемы:

- огромные убытки, нанесенные горнодобывающей промышленностью природе, экономике и населению адекватно не компенсируются частными пользователями недр: все эти издержки, по сути, остаются на государстве и будущих поколениях;

- пользователи недр сегодня экспортируют из Армении полупродукцию в виде концентратов, без извлечения из них полезных элементов. В результате государство ничего не получает от экспорта этих полезных и драгоценных элементов, являющихся его собственностью. Эту часть прибыли осваивают зарегистрированные в офшорных зонах и действующие в Армении организации;

- горнометаллургия – самая прибыльная отрасль экономики Армении, однако, она действует в общем налоговом поле. Более того, пользуется преимуществом неплатежа НДС при экспорте (а продукция отрасли в основном экспортируется). В результате использующие недра частные организации не платят получаемую ими “горную ренту”, а их налоги в государственные и местные бюджеты можно назвать весьма скромными[8];

- создавшаяся общая ситуация в секторе, в том числе социальные условия рабочих, никак не способствуют применению новых технологий и повышению производительности труда. В условиях действующего режима налогообложения дополнительные расходы с этой целью со стороны недропользователей становятся бессмысленными;

- в настоящее время правительство полноценно не владеет достоверными данными о полезных ископаемых и богатстве недр, так как имеет слабый контроль над частными организациями, которые контролируются иностранными инвесторами, организациями, зарегистрированными в офшорных зонах;

- заявления о строительстве нового медноплавательного завода остаются только как благие намерения. В настоящее время ни одна организация данной сферы не заинтересована в создании такого предприятия, так как это требует не только инвестиций, но и создает дополнительные обязательства в части НДС, прозрачной деятельности. Кто будет делать эту инвестицию? Как должны эксплуатировать медеплавильный завод добывающие предприятия, имеющие разные интересы? Кто должен координировать эти работы? Такие и многие другие вопросы остаются без ответа;

- право передаваемости концессий может создать условия для превращения богатств недр предметом купли - продажи, что недопустимо в плане национальной безопасности. Уже сегодня мы свидетели многих примеров такой практики. Кроме того, в настоящее время не существует каких-либо ограничений эксплуатаций недр (какие месторождения должны эксплуатироваться, какие месторождения вообще нельзя эксплуатировать, какие месторождения должны сохраниться для поколений);

Вышеперечисленные задачи можно решить только при национализации предприятий отрасли, путем создания горнометаллургического крупного предприятия и стратегического планирования развития отрасли.

Создание государственных предприятий имеет разные причины: историческую, случайную, финансовую, техническую, доктринальную. В данном случае интересна доктринальная причина, которая обычно обусловлена необходимостью экономических и социальных реформ. Именно по этой причине в разные времена и в разных странах были осуществлены программы национализации. Решение этой задачи получило даже конституционные формулировки. Например, Веймарская конституция провозглашала, что государство может создавать государственные предприятия не только тогда, когда частный собственник не в состоянии покрыть издержки производства, но и каждый раз, когда затрагиваются ее политические и социальные интересы. Другими словами, необходимость создания государственного предприятия обусловлена защитой так называемого «общего интереса».

В настоящее время создание в Армении крупного горнометаллургического предприятия обусловлено необходимостью структурных преобразований в экономике. В горнодобывающей промышленности тоже можно встретиться с природоохранными вопросами, что стало одной из важнейших функций современных государств.

Среди причин создания государственных предприятий в данной отрасли можно выделить следующие:

1) присутствует концентрация капитала в сфере добычи и обработки меди и особенно молибдена (ЗАО «Каджаранский медномолибденовый комби-

нат»), а также золота (Араратская золотодобывающая компания). Из этого следует, что сектор может попасть в зависимость от одного собственника, что, в свою очередь, означает, что подходы собственника, имеющего фактическую монополию, становятся решающими в вопросе развития отрасли. А эти подходы часто направлены против общего интереса. Конечно, есть и другие собственники, которые, в свою очередь, часто имеют противоречивые интересы. Обычно сырьевые отрасли находятся в центре внимания различных транснациональных компаний. В результате Армения может оказаться в центре столкновения интересов различных транснациональных компаний и государств. Следовательно, цель преобразований в этой сфере в общем виде можно сформулировать следующим образом: освободить государство от диктата «денежных мешков», держать его далеко от противоречий иностранных инвестиций и государств;

2) горнометаллургия – одна из важнейших отраслей промышленности Армении, если не сказать, что она доминирующий сектор. Занятое место этого сектора в национальной экономике сегодня дает ей возможность выступать в роли указывающего. Те собственники, которые держат в своих руках активы этой отрасли, в действительности являются хозяевами всей экономики. Французский экономист Ф. Перру связывает это со следующими обстоятельствами:

а) любая конкретная экономика строится как иерархическая вертикаль – от сырья до готовой продукции;

б) в любой экономике существуют базисные сырьевые отрасли, состоянием которых характеризуются этапы его роста;

в) в любой или почти в любой деятельности производятся многие дополнительные предметы и услуги (напри-

мер, в среде, сопутствующей горно-металлургии производств и услуг, следует отметить следующие виды деятельности – производство электроэнергии, предоставление транспортных услуг, кредитование)[9];

3) национализация активов горно-металлургической отрасли и создание государственного предприятия допустят рационально решить следующие задачи:

а) осуществлять такие комбинации, которые несовместимы с логикой капиталистической прибыльности, так как имеют чрезмерно высокий риск для частного предпринимателя. Например, в пользу общей выгоды распределение инвестиций внутри отрасли или строительство нового медеплавильного завода требуют такой координации работ, которую невозможно ожидать в самостоятельной деятельности частных фирм;

б) сопоставлять горнометаллургию и деятельности предприятий отдельных отраслей экономики (например, горнометаллургия и электроэнергетика, горнометаллургия и железнодорожный/автомобильный транспорт), распределять ресурсы между отраслями, так как частные хозяйствующие субъекты не в состоянии это сделать. Транспортировка металлической руды из южных районов Армении до Араратской железнодорожной станции посредством автомобильного транспорта ослабляет конкурентоспособность отрасли. Однако частные компании не в состоянии решить вопрос строительства железнодорожной ветки. Это может создать серьезные проблемы между этими компаниями и нынешним концессионером армянских железных дорог. Решение этой проблемы находится в руках государства.

Во многих государствах эта отрасль представлена государственными предприятиями, посредством которых

такие европейские страны, как Швеция и Финляндия создали металлообрабатывающий кластер, имеющий важнейшее значение для экономики этих стран. Другие страны, столкнувшиеся с такими проблемами, успешно преодолели их посредством осуществления «комплексной программы реформирования горнорудной отрасли». Такая программа реформирования требует коренного переосмысления роли государства в данной отрасли. Необходимо перейти от роли «регулятора и простого предоставляющего концессии» к новой роли «собственника-оператора». Совсем недавно правительство Южно-Африканской Республики (ЮАР) с целью контроля этой отрасли в стране создало государственную горнодобывающую компанию African Exploration Mining and Finance Corp (АЕМФС), «Государство должно активно участвовать в добывающей промышленности, чтобы гарантировать защиту национальных интересов», – заявил Президент ЮАР Джейкоб Зума[10]. В марте 2011 г. о национализации рудников объявила одна из передовых горнодобывающих стран Африки – Зимбабве. Правительство этой страны решило передать в государственную собственность 51% активов предприятий отрасли. Таким образом власти Зимбабве намерены создать фонд национального благосостояния для финансирования национальных проектов. Зимбабве богата такими полезными ископаемыми как: алмазы, золото, платина, уран, хром. Добычу производят крупные мировые компании: южноафриканская Anglo American и Implants, англо-австралийская Rio Tinto. По официальным данным, доходы от этого вида деятельности в 2010 г. составили \$1,7 млрд, но государству досталось всего \$4 млн[11].

Национализация предприятий горнометаллургической отрасли

защищает государство от характерных коррупционных рисков. Согласно докладу международной аудиторской компании «Эрнст энд Янг» «Мошенничество и коррупция в горнодобывающей и металлургической отраслях. В фокусе бизнес-этика. 2010» в настоящее время риску коррупции и мошенничества наиболее подвержены горнодобывающие предприятия, а также компании черной и цветной металлургии[12]. Для смягчения последствий глобального финансового кризиса в этих отраслях произошло сокращение затрат в области контроля. После кризиса горнодобывающие предприятия и металлургические холдинги вновь активизировали свои инвестиционные и геологоразведочные проекты. Так как горнометаллургические отрасли в большой мере подлежат государственному регулированию, для разведывательных работ, а также для эксплуатаций оборудования и месторождений нужно получить разрешение различных государственных органов, оценки экологических и социальных последствий, больше всех подверженных коррупционным рискам.

С другой стороны, последний глобальный финансовый кризис и последующий за ним экономический спад опять обратили внимание некоторых стран на проблему повышения роли государственных предприятий в национальных экономиках. Несмотря на распространенное мнение о том, что по показателям деятельности государственные предприятия уступают частным компаниям, почти 40% из 12 тыс. участников исследования «Эрнст энд Янг», «Государство как лучший акционер», представляющих 24 страны, полагают, что государственные предприятия обеспечивают лучший уровень обслуживания по сравнению с частными компаниями[13]. Таким образом, в глазах общественности государственные предпри-

ятия вполне способны конкурировать с частными компаниями или даже опережать последних по эффективности своей деятельности.

Роль государственного сектора в функционировании национальной экономики состоит в создании условий, близких к экономическому оптимуму. Государственный сектор призван обеспечить более эффективную возможность использования ресурсов страны и увеличение совокупной продукции. Путем создания государственного сектора в руках государства оказывается очень эффективный инструмент управления экономикой. Крупные государственные предприятия позволяют повысить эффективность макрорегулирующих мер.

Библиографический список

1. Министерство энергетики и природных ресурсов Ресублики Армения, <http://www.minenergy.am/en/en/endpasharner/geninfominmen/167-geninfomin>
2. Новости Армении, Декабрь 25, 2011, <http://news.am/rus/news/87202.html>
3. Новости Армении Декабрь 24, 2011 <http://news.am/rus/news/87160.html>
4. Новости Армении, Декабрь 28, 2011 <http://news.am/rus/news/87554.html>
5. Новости Армении, Декабрь 20, 2011 <http://news.am/rus/news/86434.html>
6. Рассчитаны автором на основе данных Национальной статистической службы РА, Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-декабре 2010 года, http://www.armstat.am/file/article/sv_12_10r_121.pdf
7. Новости Армении, Февраль 26, 2011, <http://news.am/rus/news/49374.html>
8. По расчетам ЭкоЛур, суммарные доходы от поступлений в государственный бюджет Армении наиболее крупных горнодобывающих компаний, эксплуатирующих полиметаллические месторождения и вывозящих из страны золото, медь,

молибден, цинк, другие цветные и редкие металлы, составили всего 1.37% от всей доходной части бюджета (<http://www.ecolur.org/ru/news/mining/mining-industry-share-in-armenian-state-budget-only-137/1851/>). Кроме того существует большая тень в этой отрасли. По информированию ЭкоЛур, бывший руководитель ереванского офиса Всемирного Банка Аристомене Варудакис перед отъездом говорил о тени в горной промышленности. «Я не могу сказать, сколько составляет недобор налогов в области горной промышленности: это материал для серьезного исследования. Однако налоговое законодательство в области горной промышленности в Армении на значительно более низком уровне, чем во многих странах мира», – сказал руководитель ереванского офиса Всемирного Банка Аристомене Варудакис (<http://www.ecolur.org/ru/news/mining/world-bank-director-in-armenia-v-countryvs-shadoweconomy-3540/1120/>).

9. Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. – М.: Международные отношения, 1995. – Т.1. - 607с.

10. В ЮАР создана государственная горнодобывающая компания, <http://metallworks.livejournal.com/382645.html>

11. Зимбабве объявила о национализации горнодобывающей промышленности, 10.03.2011, <http://afn.by/news/i/149364>

12. Ключевые факторы риска мошенничества и коррупции в горнодобывающей и металлургических отраслях, 14.09.10, <http://econcrime.ru/expert/5/>

13. Роль государственных предприятий в посткризисной экономике, 2010-11-02, http://www.goodvin.info/news/biznes/17239-rol_gosudarstvennyh_predpriyatij_v_post_krizisnoy_ekonomike.html

Bibliographic list

1. Ministry of Energy and Natural Resources of RA, <http://www.minenergy.am/en/en/endpasharner/geninfominmen/167-geninfomin>
 2. Armenian News, December 25, 2011 <http://news.am/eng/news/87202.html>
 3. Armenian News, December 24, 2011 <http://news.am/eng/news/87160.html>
 4. Armenian News December 28, 2011, <http://news.am/eng/news/87554.html>
 5. Armenian News, December 20, 2011 <http://news.am/eng/news/86434.html>
 6. Calculated by the author based on data from the National Statistical Service of RA, Socio-Economic Situation of the Republic of Armenia in January-December 2010, http://www.armstat.am/file/article/sv_12_10r_121.pdf
 7. Armenian News, February 26, 2011, <http://news.am/rus/news/49374.html>
 8. According to the calculations EcoLur, total revenues of the state budget of Armenia of the largest mining companies exploiting polymetallic deposits, and exporting from the country of gold, copper, molybdenum, zinc and other nonferrous and rare metals, amounted to only 1.37% of the total budget revenues (<http://www.ecolur.org/ru/news/mining/mining-industry-share-in-armenian-state-budget-only-137/1851/>). In addition there is a big problem in the industry. According to the EcoLur representative, the former head of World Bank Yerevan Office Aristomene Varoudakis said about this question before leaving.
- "I can not say how many of arrears of taxes in the mining industry: a material for serious study. However, the tax legislation in the mining industry in Armenia is significantly lower than in many countries around the world," - said the head of the World Bank Yerevan Office Aristomene Varoudakis (<http://www.ecolur.org/ru/news/mining/world-bank-director-in-armenia-v-countryvs-shadoweconomy-3540/1120/>).

9. Barr R. The political economy: in 2 volumes - Moscow: International Relations, 1995. - Vol.1. – 607p.

10. South Africa has established a state mining company,
<http://metallworks.livejournal.com/382645.html>

11. Zimbabwe has announced the nationalization of mining, 10.03.2011,
<http://afn.by/news/i/149364>

12. Key factors in the risk of fraud and corruption in the mining and metallurgical

industries, 14.09.10,
<http://econcrime.ru/expert/5/>

13. The role of public enterprises in the post-crisis economy, 11.02.2010,
http://www.goodvin.info/news/biznes/17239rol_gosudarstvennyh_predpriyatij_v_pos_tkrisisnoj_ekonomike.html.

**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 диске), 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 отсылать 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.

Приглашаем к активному творческому сотрудничеству и надеемся на поддержку.

Главный редактор журнала –

Наливайский Валерий Юрьевич,
д.э.н., профессор.

Дни приема: **вторник, четверг, пятница с 13:30 – 16:30, ауд.418**

тел.: 237-02-69

тел.: 261-38-46

Ответственный секретарь журнала - **Смейле Валентина Ефимовна**, нач. отдела редакции рецензируемых научных журналов, рекомендованных ВАК.

Дни приема: **понедельник, вторник, четверг, пятница с 10:00 – 17:00, ауд. 653**

тел.: 266-42-34

тел.: 261-38-77

На журнал можно подписаться по каталогу «Пресса России» индекс 82537 в любом почтовом отделении или на сайте www.arpk.org в Интернете.

Адрес редакции журнала: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ», ауд.653, тел.:261-38-77; 266-42-34
e-mail: juliav8@rambler.ru

**ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 2 (38), ИЮНЬ, 2012.

Научно-практический журнал

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редакторы:	О.Н. Шимко Т.А. Грузинская
Корректор	Т.А. Грузинская
Компьютерный набор, верстка и макетирование	Ю.В. Тихонова

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

Подписано к печати 30.06.2012.

Объем 14.0 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».

Заказ № Тираж 1000 экз.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, «РГЭУ (РИНХ)», к. 653
Отпечатано в РИЦ «РГЭУ (РИНХ)»