

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

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 3 (29), НОЯБРЬ, 2009

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2009

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
Кочмола Константин Викторович – д.э.н., профессор
Кузнецов Николай Геннадьевич – д.э.н., профессор
Кузнецов Владимир Васильевич – академик Российской Академии
сельскохозяйственных наук, д.э.н., профессор,
Лабынцев Николай Тихонович – д.э.н., профессор
Макимова Галина Петровна – д.п.н., профессор
Маслова Нина Пименовна – д.э.н., профессор
Ниворожкина Людмила Ивановна – д.э.н., профессор
Рукавишникова Ирина Валерьевна – д.ю.н., профессор
Самофалов Виктор Иванович – д.э.н., профессор
Седенко Василий Игоревич – д. физико-мат.н., профессор
Таранов Петр Владимирович – д.э.н., профессор
Усенко Людмила Николаевна – д.э.н., профессор
Хубаев Георгий Николаевич – д.э.н., профессор
Чапек Владимир Николаевич – д.э.н., профессор
Смейле Валентина Ефимовна – ответственный секретарь, начальник Отдела редакции
общеузовского научно-практического журнала “Вестник РГЭУ (РИНХ)”

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 3 (29), НОЯБРЬ, 2009.

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 3 номера в год.
№3 (29), 2009

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

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

Обложка В.Е. Смейле

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

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

**Индекс 41963 (на полугодие), 82537 (на год)
в каталоге «Пресса России»**

© Вестник Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
2009

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ 11

**РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ РОССИИ,
ЕЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ
ОБРАЗОВАНИЙ
И ПРЕДПРИЯТИЙ** 15

Абазиева К.Г.
Человеческий капитал
как фактор модернизации
российской экономики 15

Калюжный А.Н.
Теоретические основы
формирования целей
промышленной политики
России 26

Сенчук Н.И.
Инвестиционные механизмы
структурных изменений
в промышленности современной
России 32

Шепеленко Г.И.
Общие и особые черты
малого предпринимательства
в России 36

Ковалева Н.Н.
Оценка государственной
поддержки сельского хозяйства
на региональном уровне 42

Мамаев В.Д. Концепция развития аграрного комплекса Республики Дагестан	48	туризма в национальных парках России	91
Шипетин К.Е. Логистические особенности функционирования газотранспортной системы Ростовской области	54	Берёза О.А. Подходы к исследованию устойчивого развития туристско-рекреационной отрасли на региональном уровне	97
Хамизов А.Х. Анализ взглядов на сущность и структуру муниципального хозяйства в современной России	61	Мигеева О.В. Анализ рисков в туристской индустрии	104
Иванова Е.А. Об акционерном капитале корпораций	67	Иванова М.Б. Об определении объема рынка транспортных услуг	111
Кулебякина О.А. Диагностика сбыта предприятиями фасованного растительного масла	73	Поздняковская Ю.Э. Выбор и обоснование использования методов БТЛ – коммуникаций на разных стадиях жизненного цикла бренда	121
РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ СФЕРОЙ УСЛУГ	79	РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	129
Березовская Е.А., Крюков С.В. Оценка эффективности инвестиций в получение образования и повышение квалификации	79	Ухалина И.А. Выявление сущности социальной составляющей налогообложения и отражение ее элементов во взглядах классиков	129
Котлярова Е.А. Развитие системы управления научно- исследовательской работой студентов вуза на основе компетентного подхода	84	Ракитина М.С. Когнитивный анализ и сценарное моделирование межбюджетных отношений	134
Вершинина Л.П. О развитии экологического		Голик Е.Н. Налоговые методы как составляющие	

антикризисные программы	142		
Чернышева Н.И. Методологические подходы к адаптации модели «дерева целей» в системе налогового планирования и прогнозирования	148		
Черкашина Т.А., Иваненко Д.Е. Трансформация системы налогообложения земельных участков при их массовой оценке	155		
Ткачева А.В. Классификационные характеристики управления стоимостью корпоративного капитала коммерческой организации	163		
Сыроежин А.С. Управление структурой капитала компании	172		
Роговская Л. Ж. Использование экономико-математических моделей в комплексной оценке показателей финансовой устойчивости коммерческих организаций	179		
Усенко А.М. Кредитование как направление финансового обеспечения инновационно - активных малых предприятий	188		
Минашкин В.Г., Кондратова О.Б. Основные тенденции развития российского рынка производных финансовых инструментов	194		
		Рублева Т.А. Исследование сбережений домашних хозяйств как источника финансирования жилой недвижимости	200
		РАЗДЕЛ 4. СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	208
		Невская Н.И., Комарова Т.Г. Дифференциация регионов РФ по величине индекса развития человеческого потенциала	208
		Батищева Г.А. Моделирование экономических последствий трудовой миграции	219
		Маслакова Л.А. Разработка стратегий выравнивания территориальной асимметрии качества жизни в системе региональной политики	226
		Арженовский С.В., Артамонова Д.В. Эконометрическое моделирование детерминант репродуктивного поведения женщины	232
		Зенкина И.В. Основные атрибуты реализации системного подхода в стратегическом анализе хозяйствующего субъекта	239
		Евстафьева Е.М. Методологические подходы к формированию учетно-аналитического обеспечения дивидендной политики акционерных обществ	245

<i>Пшеничная Е.С.</i> Некоторые аспекты бухгалтерской экспертизы договора комиссии	259	<i>Варданян Г.И.</i> Направление построения постсоветских экономик, основанных на знаниях	313
<i>Кизилов А.Н., Овчаренко О.В.</i> Развитие внутреннего аудита в системе управления коммерческой организации	265	<i>Григорян В.А.</i> Анализ влияния зарплаток трудоустройства мигрантов на неравенство доходов и уровень бедности населения Армении с 2004 по 2006 год	320
<i>Кузьминская Т.П., Мищенко С.Н.</i> Стандартизация элементов системы внутреннего контроля хозяйствующего субъекта	272	<i>Ефременко И.Н.</i> Особенности институционального развития мировой финансовой архитектуры	331
<i>Щербаков С.М.</i> Имитационное моделирование экономических процессов на основе объектно- ориентированного подхода	279	<i>Панзо Н.Д.</i> Роль банковской системы Анголы в развитии ее экономики	338
<i>Ефимова Е.В., Ефимов Е.Н., Фоменко Н.М.</i> Оценка качества электронных торговых площадок	286	<i>Овсянникова А.В.</i> Научно-методические особенности концептуального анализа тенденций развития телекоммуникационного сектора мировой экономики	345
<i>Кравченко А.А.</i> Оценка качества распределенной защищенной среды функционирования экономических информационных систем территориальных органов управления	295	<i>Володькина Л.В.</i> Международные контейнерные перевозки и проблемы оптимизации в условиях финансовой нестабильности	352
РАЗДЕЛ 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	300	<i>Томан Н.</i> Основы использования маркетинга в здравоохранении Палестины	358
<i>Павлов А.А.</i> Роль России во внешнеэкономической деятельности СНГ	300	<i>Калуцкая Н.А.</i> Методические аспекты организации управленческого учета при производстве швейных изделий	365
<i>Магомадова Х.А.</i> Аспекты мирового социально-экономического и экологически устойчивого развития	306	Правила оформления материалов, представляемых в журнал «Вестник РГЭУ «РИНХ»»	371

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION
FEDERAL AGENCY OF EDUCATION

VESTNIC

**ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 3 (29), NOVEMBER, 2009.**

Scientifically-practical journal.

First published in 1996.

Periodical – 3 issues per year

№ 3 (29), 2009

Editorial board:

V.U. Nalivaitskiy (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,
K.V. Kochmola, N.G. Kuznetsov,
V.V. Kuznetsov, N.T. Labyntsev,
G.P. Maksimova, N.T. Maslova,
L.I. Nivorozhkina, I.V. Rukavishnikova,
V.I. Samofalov, V.I. Sedenko,
A.Y. Stadnik, L.N. Usenko,
G.N. Hubaev, V.N. Chapek,
V.E. Smejle (responsible secretary).

Worked on the edition:

O.N. Shimko, V.E. Smejle, Y.V. Tikxonova

Front page: V.E. Smejle.

Publishing address of the journal:

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

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

PI # FS77-22006

Index 41963 (for a half-year), 82537 (per year) in the
catalogue of agency «The Press of Russia»

© Vestnic of Rostov-on-Don State University of Eco-
nomics (RINH), 2009

CONTENTS

OUR AUTHORS 11

**PART 1. THE SOCIAL
ECONOMIC DEVELOPMENT
OF RUSSIA, ITS TERRITORIAL
EDUCATION
AND ENTERPRISES** 15

Abazieva K.G.
Human capital as a factor
of modernization Russian's
economy 15

Kaluzhny A.N.
Theoretical bases of formation
of the purposes of industrial
policy 26

Senchuk N.I.
Investment mechanisms
of structural changes
in the industry at the
present Russia 32

Schepelenko G.I.
Common and special
characteristics of small
business in Russia 36

Kovaleva N.N.
Estimation of the state support
of agriculture at regional level 42

Mamaev V.D.
The concept of agro complex

development of Dagestan	48	<i>Migeeva O.V.</i> The analyze of risks in touristic industry	104
<i>Schipetin K.E.</i> Logistical features of functioning of the state system of Rostov region	54	<i>Ivanova M.B.</i> About scoping of the market of transport services and its forecasting	111
<i>Hamizov A.X.</i> Analysis of attitudes to the structure and the essence of municipal facilities of modern Russia	61	<i>Pozdnyakovskaya J.E.</i> Choice and reasons for using the methods of BTL- communications at different stages of the Brand life cycle	121
<i>Ivanova E.A.</i> About joint-stock capital of corporation	67	PART 3. THE SYSTEM OF FINANCIAL-CREDIT RELATION	129
<i>Kulebyakina O.A.</i> Diagnostic of sale by the enterprises of the packed vegetable oil	73	<i>Uhalina I.A.</i> Revealing of essence of a social component of the taxation and reflexion of its elements in sights of classics	129
PART 2. ECONOMIC AND MANAGEMENT OF SPHERE OF SERVICES	79	<i>Rakitina M.S.</i> Cognitive analyze and scenario modeling of interbudgetary relations	134
<i>Berezovskaya E.A., Krukov S.V.</i> Evaluation of efficiency of investments into reception and increasing of qualifications	79	<i>Golic E.N.</i> Tax methods as making anti-recessionary programs	142
<i>Kotlyarova E.A.</i> Development of students' research work management system in a higher education institution on the basis of competency building approach	84	<i>Chernischova N.I.</i> Methodological approaches to adaptation model «The tree of the purpose» in the system of tax planning and forecasting	148
<i>Vershinina L.P.</i> About development of ecological tourism in national parks of Russia	91	<i>Cherkaschina T.A., Ivanenko D.E.</i> Transformation of the taxation system of the ground areas at their mass estimation	155
<i>Bereza O.A.</i> Approaches to research of a sustainable development of touristic-recreational branch at regional level	97	<i>Tkacheva A.V.</i> Classification characteristics of management by cost of the corporate capital	

of the commercial organization	163	<i>Arzhenovskiy S.V.</i>	
<i>Siroegin A.S.</i>		<i>Artamonova D.V.</i>	
Management capital structure of the company	172	Econometrical modeling of determinants of women's fertility behavior	232
<i>Rogovckaya L.G.</i>		<i>Zenkina I.V.</i>	
Use of economic-mathematical models in a complex estimation of indicators of financial stability of the commercial organizations	179	Basic attributes of the system approach realization in strategic analysis of the economic entity	239
<i>Usenko A.M.</i>		<i>Evstafeva E. M.</i>	
Crediting as a course of financial provision for innovatively active small businesses	188	Methodological approaches to analytical support formation of a joint-stock company dividend policy	245
<i>Minaschkin V.G., Kondratova O.B.</i>		<i>Pshenichnaya E.S.</i>	
Basic tendencies of Russian derivative market development	194	Analytical research of violations detected while accountant expertise of commission treaty	259
<i>Rubleva T.A.</i>		<i>Kizilov A.N., Ovcarenko O.V.</i>	
Research savings household as source offinancing dwelling-realty	200	The development of internal audit in commercial organization management system	265
PART 4. STATISTIC, BUSINESS ACCOUNTING AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMIC	208	<i>Kusminskaya T.P., Mischenko S.N.</i>	
<i>Nevskaya N.I., Komarova T.G.</i>		Standardization of inside control system of managing subject	272
Differentiation of Russian Federations region's on size of an index of development of human potential	208	<i>Sherbakov S.M.</i>	
<i>Batischeva G.A.</i>		Imitating modeling of economic processes on the basis of the object-oriented approach	279
Modeling the effects of labor migration	219	<i>Efimova E.V., Efimov E.N., Fomenko N.M.</i>	
<i>Maslakova L.A.</i>		Estimation quality electronic trade platform	286
Strategy of the leveling of the territorial asymmetry of the quality of life in the system of the regional policy	226	<i>Kravchenko A.A.</i>	
		Evaluation of quality of distributed secure environment functions of economic information systems territorial governments	295

PART 5. INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	300	<i>Panzo N.D.</i> Role of bank system of Angola in development of its economy	338
<i>Pavlov A.A.</i> Role of Russia in foreign trade activities of the Union Independent States	300	<i>Ovsaynnikova A.V.</i> Scientifically-methodical features of the conceptual analysis of tendencies of development of telecommunication sector of economic	345
<i>Magomadova X.A.</i> Aspects of world social and economic and ecologically sustainable development	306	<i>Volodkina L.V.</i> The international container transportations and problems of optimization in the conditions of financial instability	352
<i>Vardanyan G.I.</i> Directions of construction of Post-Soviet economy based on knowledge	313	<i>Toman N.</i> Bases of use of marketing in public health services of Palestine	358
<i>Grigoryav V.A.</i> The analysis of influence of external earnings of labour migrants on an inequality of incomes and level of poverty of the population of Armenia during 2004 on 2006 years	320	<i>Kalutskaya N.A.</i> Methodical aspects of organization of managerial accounting for garments production	365
<i>Efremenko I.N.</i> Features of institutional developments of world financial architecture	331	Registration rules of the materials represented in journal «Vestink RSEU (RINX)»	371

НАШИ АВТОРЫ

Абазиева Камилла Григорьевна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» МГУТиУ (Ростовский филиал)

Контактный тел: (863)299-93-27

Арженовский Сергей Валентинович – профессор кафедры «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 261-38-65

Артамонова Дарья Вячеславовна – соискатель кафедры «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ (РИНХ), специалист-эксперт отдела экономической статистики и методологии территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области

Контактный тел: 8951-510-66-52

Батищева Галина Андреевна – к.т.н., доцент кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8903-470-13-34

Берёза Ольга Анатольевна – аспирант, ассистент кафедры «Государственное и муниципальное право и управление» ЮФУ в г. Таганроге

Контактный тел: 8988-530-32-12

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

Контактный тел: 2-43-32-98

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

Контактный тел: +374-91-20-90

70

Вершинина Людмила Павловна – соискатель кафедры «Теория и технология менеджмента» ЮФУ

Контактный тел: 8908-504-96-42

Володькина Людмила Валерьевна – соискатель кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ), ООО «СнабСервис и С», руководитель отдела продаж

Контактный тел: 8909-438-64-57

Голик Елена Николаевна – д.э.н., профессор кафедры «Налогообложение и бухгалтерский учет» СКАГС

Контактный тел: 8928-174-35-55

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

Контактный тел: 8960-454-40-60

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

Контактный тел: 261-38-20

Ефимова Елена Владимировна – к.э.н., доцент кафедры «Информационные технологии» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 282-04-31

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

Контактный тел: 282-04-31

Ефременко Инесса Николаевна – к.э.н., доцент кафедры «Международные финансово-кредитные отношения» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 234-55-90

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

Контактный тел: 8928-909-09-28

Иваненко Дмитрий Евгеньевич – аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8903-403-93-37

Иванова Мария Борисовна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Морская государственная академия имени адмирала Ф.Ф. Ушакова

Контактный тел: 8918-667-08-12

Иванова Елена Александровна
– к.э.н., доцент кафедры «Финансово-экономический инжиниринг», начальник учебно-методического управления РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 240-13-04

Калуцкая Наталья Алексеевна
– ассистент кафедры «Бухгалтерский учет» Белгородского государственного университета

Контактный тел: 8(4722)301300

Калюжный Александр Николаевич – соискатель кафедры «Экономика и финансы» АГТУ, Служба безопасности и информационной защиты Астраханской области, зам. начальника антикоррупционного отдела по правовым вопросам

Контактный тел: 8906-458-50-55

Кизилов Александр Николаевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Аудит» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 261-38-87

Ковалева Наталья Николаевна
– аспирант сектора «Экономика и нормативы» ГНУ ВНИИ Э и Н, Управление

ветеринарии Администрации Ростовской области, специалист 1-й категории сектора финансового планирования, бухгалтерского учета и отчетности

Контактный тел: 8928-606-28-84

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

Контактный тел: 261-38-93

Кондратова Оксана Борисовна – аспирант кафедры «Теория статистики и прогнозирования», руководитель аналитического управления Фондовой биржи РТС, МЭСИ.

Контактный тел: 8916-257-38-98

Котлярова Елена Александровна – руководитель студенческого бюро РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8918-522-98-07

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

Контактный тел: 298-38-80

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

Контактный тел: 240-59-81

Кузьминская Татьяна Петровна – к.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент в машиностроении» ДГТУ

Контактный тел: 8928-957-04-77

Кулебякина Оксана Александровна – ст. преподаватель кафедры «Государственное и муниципальное управление» НИИ КубГТУ

Контактный тел: 8918-667-79-49

Магомадова Хава Алаудиновна
– к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и логистика» РГСУ

Контактный тел: 8928-191-98-95

Мамаев Вагиф Далибович – ст. преподаватель кафедры «Экономика» МГОУ (филиал в г. Махачкала)
Контактный тел: 8906-482-79-86

Маслакова Любовь Александровна – аспирант, преподаватель кафедры «Экономическая кибернетика» ЮФУ
Контактный тел: 8918-521-08-31

Мигеева Олеся Викторовна – аспирант, ассистент кафедры «Государственное и муниципальное право и управление» ЮФУ в г. Таганроге
Контактный тел: 8906-425-50-73

Минашкин Виталий Григорьевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Теория статистики и прогнозирования» МЭСИ, проректор по учебной работе МЭСИ
Контактный тел: 8916-257-38-98

Мищенко Сергей Николаевич – к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» МГУТиУ
Контактный тел: 240-89-50

Невская Нонна Ивановна – к.э.н., доцент, старший научный сотрудник НИИ РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 261-38-93

Овсянникова Алла Викторовна – соискатель кафедры «Международная торговля и таможенное дело», ОАО «ВымпелКом», ст. специалист отдела оперативного обслуживания
Контактный тел: 8903-404-77-88

Овчаренко Ольга Викторовна – соискатель кафедры «Аудит», ООО А.У.Д.И., аудитор
Контактный тел: 8909-403-44-43

Павлов Александр Александрович – аспирант кафедры «Экономика и управление народным хозяйством» СКАГС
Контактный тел: 8904-344-21-36

Панзо Нельсон Домингуш – аспирант кафедры «Международные финансово-кредитные отношения» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8928-179-35-24

Поздняковская Юлия Эдуардовна – соискатель кафедры «Маркетинг и реклама» РГЭУ (РИНХ), ООО «ИКЕА ДОМ», менеджер по маркетингу и с связям с общественностью
Контактный тел: 8903-403-42-42

Пшеничная Елена Сергеевна – аспирант кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирования» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8928-777-26-76

Ракитина Мария Сергеевна – ассистент, аспирант кафедры «Государственное и муниципальное право и управление» ЮФУ в г. Таганрог
Контактный тел: 8928-179-04-73

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

Рублева Татьяна Александровна – аспирант кафедры «Финансы и кредит» РГСУ
Контактный тел: 8918-548-33-13

Сенчук Наталья Игоревна – аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 221-36-46

Сыроежин Антон Сергеевич – аспирант кафедры «Экономика и предпринимательство» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8903-431-15-14

Ткачева Анастасия Витальевна – аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 263-77-69

Томан Недал – аспирант кафедры «Экономика» ДГТУ

Контактный тел: 8950-861-41-88

Усенко Анастасия Михайловна – аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 200-12-58

Ухалина Ирина Анатольевна – ассистент кафедры «Экономика и управление производством» ЮРГТУ (НПИ)

Контактный тел: 8918-507-62-96

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

Контактный тел: 282-04-31

Хамизов Аслан Хасанбиевич – аспирант кафедры «Экономика и менеджмент» ЮФУ

Контактный тел: 8928-762-95-29

Черкашина Татьяна Алексеевна – к.э.н., доцент кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 261-38-46

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

Контактный тел: 8918-571-40-95

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

Контактный тел: 242-87-05

Шипетин Константин Евгеньевич – аспирант кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-181-39-77

Щербаков Сергей Михайлович – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8904-505-29-51

РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ, ЕЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ

К.Г. Абазиева

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Обосновано влияние количества и качества совокупного человеческого капитала на процесс модернизации общественного воспроизводства.

Приведены альтернативные дефиниции человеческого капитала, пути инвестиций в человеческий капитал, а также подходы к оценке качества и количества совокупного человеческого капитала. Показано, что в процессе рыночных реформ в России произошел значительный рост образовательного уровня населения, при этом возросла нагрузка на профессорско-преподавательский состав вузов; снизилась отдача от человеческого капитала; ухудшились показатели здоровья. Указанные факторы свидетельствуют о снижении качества человеческого капитала.

Annotation

The paper were proved the influence of human capital quality and quantity on the modernization of society. The paper give differing definitions and alternative points of view in estimation of human capital. In the process of Russian market

reforms the level of education grewed substantially, but the burden of university lecturers became harder, the health of population were deteriorated. These factors indicate a decline in the quality of human capital.

Ключевые слова

Человеческий капитал, модернизация, инвестиции, образование, здоровье

Key words

Human capital, modernization, investment, education, health

В новом тысячелетии Россия начала переход к новому типу общественного воспроизводства, основными факторами которого, обуславливающими достижение социально-экономических целей и задач, являются знания, образование, интеллектуальные способности, здоровье, возможность свободной реализации творческого потенциала. Концепция модернизации, как процесса перехода экономики и общества из одного состояния в другое, отрицает традиционное и одностороннее понимание развития как роста объема материальных

благ, она включает теории «развития человеческого потенциала», «человеческого капитала», «развития населения», «человеческого развития». Для того чтобы траектория рыночных реформ привела Россию к социальному и экономическому процветанию, необходимо обновление всей системы общественного воспроизводства. Основная цель социально-экономической политики государства в современных условиях должна связываться с достижением параметров устойчивого человеческого развития, являющихся результатом динамич-

ного формирования человеческого капитала, качество которого способствует повышению темпов экономического роста в стране.

Основной экономический критерий устойчивости человеческого развития связан с повышением темпов экономического роста, а также с ростом экономической эффективности инвестиций в образовательный человеческий капитал. Рост устойчивости человеческого развития является результатом повышения эффективности вложений в человеческий капитал. Оценка устойчивости должна проводиться исходя из анализа экономического дохода индивида от тех или иных инвестиций в его человеческий капитал. Экономический смысл повышения эффективности вложений в образовательный человеческий капитал, в свою очередь, предполагает повышение доходов индивидов, являющихся носителями того или иного уровня образовательного человеческого капитала. Профессиональное накопление человеческого капитала обеспечивает личности дополнительные доходы, карьерный рост, создает условия устойчивости его развития в будущих временных периодах.

В соответствии с законами рынка заработная плата работника определяется его предельной производительностью, повысить которую можно посредством накопления человеческого капитала – знаний, умений, навыков и др. В странах с длительной традицией рыночной экономики роль человеческого капитала как фактора дифференциации заработной платы отражена в трудах лауреатов Нобелевской премии: Т. Шульца, Г. Беккера,

Дж. Минцера, Дж.Хекмана, Д. Мак Фаддена и многих других.

Категория «человеческий капитал» в экономической науке одна из наиболее сложных. По мнению С.Фишера, Р. Дорнбуша и Р. Шмалензи это - прежде всего, оценка способности

людей к участию в процессе производства, характеризующая совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом [1]. Экономический подход трактует человеческий капитал как меру воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию [2, стр.303]. Впервые этот термин использовал лауреат Нобелевской премии 1979 года Теодор Шульц, который предложил следующее определение: «Все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [3].

В настоящее время ряд отечественных и зарубежных ученых развивают теорию человеческого капитала, расширяя его содержание в новых социально-экономических условиях. По мнению А.И.Добрынина и С.А.Дятлова, человеческий капитал есть совокупность «всех атрибутивных свойств и качеств, производительных способностей и сил, функциональных ролей и форм, рассматриваемых с позиции системной целостности и адекватных современному состоянию общества эпохи научно-технической и социально-информационной революции, включенных в систему рыночной экономики в качестве ведущего творческого фактора общественного воспроизводства [4, стр. 7-29]. С точки зрения М.М.Критского, человеческий капитал представляет собой « всеобщую форму экономической жизнедеятельности – итог исторического движения человеческого общества к современному состоянию [5, стр.4].

Л.Тууроу (Thurow L.) расширительно рассматривает концепцию человеческого капитала, как общественного, указывая, что «человеческий капитал ... включает такие свойства человека, как уважение к политической и социальной стабильности, что приобретает преимущественно в результате соответствующего воспитания и образования... Все общества хотят создать индивидуума с определенными будущими предпочтениями... Общество может рассчитывать на получение известных выгод от различных проектов инвестиций в человека именно потому, что они изменяют будущие или текущие предпочтения таким образом, что последние становятся совместимыми со стремлениями общества (или большинства в обществе)» [6, стр. 104].

Человеческие способности, дарования, знания являются неотъемлемой частью каждого человека. Г. Беккер в своей работе «Человеческий капитал» ввел понятие «специального человеческого капитала», то есть под этим понимаются только те навыки, которые представляют интерес для какой-либо одной фирмы, какого-либо одного вида деятельности [7, стр.64-79]. В противовес ему Э. Тоффлер ввел понятие «символического капитала — знания», которое, в отличие от традиционных форм капитала неисчерпаемо и одновременно доступно бесконечному числу пользователей без ограничений [8].

Гэри Беккер обосновал эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировал экономический подход к человеческому поведению, которое предполагает максимизирующее поведение в более явной форме и более широком диапазоне, чем другие подходы, так что речь может идти о максимизации функции полезности или богатства все равно кем — семьей, фирмой, профсоюзом или правительственными учреждениями. Кроме того, экономический подход предполагает существова-

ние рынков с неодинаковой степенью эффективности координирующих действия разных участников — индивидов, фирм и даже целых наций — таким образом, что их поведение становится взаимосогласованным. Предполагается также, что предпочтения не изменятся сколько-нибудь существенно с ходом времени и не слишком разнятся у богатых и бедных или даже среди людей, принадлежащих к разным обществам и культурам [7, стр. 28-48].

Согласно теории человеческого капитала, одной из главных форм национального богатства являются материализованные в человеке знания, общие и специальные, его способность к производительному труду. Человеческий капитал неотделим от его носителей. Для человека основной мотивацией для получения образования и профессиональных навыков является рост его доходов. Государство, инвестирующее в эти отрасли социальной сферы, заинтересовано в повышении производительности труда, поскольку нация в конечном счете получает реальную возможность выйти на более высокие показатели конкурентоспособности и т.д.

Важнейшей характеристикой человеческого капитала в период модернизации является его качество (знания, здоровье, способность к мобильности), являющееся важным фактором устойчивого развития общества. Существует определенная связь между уровнем образования, физическим здоровьем, качеством обучения, объемом производственного опыта и заработной платой, подтвержденная в многочисленных эмпирических исследованиях как за рубежом, так и в России [9,10]. Расходы, направленные на повышение перечисленных качественных характеристик индивида, рассматриваются как инвестиции. Эти затраты рассматриваются не как потребительские, а как производственные, так как предполагается, что они со временем многократно компен-

сируются доходом. Осознание этого факта позволило - в первую очередь государству - пересмотреть свое отношение к социальной политике. Стало понятно, что человеческий капитал в любом его измерении представляет не меньшую ценность, нежели, к примеру, финансовый капитал, ресурсы и т.д. Стремление западных стран к расширению разного рода социальных и образовательных программ (в частности целевые образовательные программы Евросоюза) самым ярким образом свидетельствует об этом.

Подобно физическому капиталу, человеческий капитал является результатом инвестиций, когда текущие расходы или издержки осуществляются с расчетом, что эти затраты будут компенсированы возросшим потоком доходов в будущем. Инвестиции в человеческий капитал подразделяются на расходы на образование, здравоохранение и мобильность, осуществлять их может сам индивид, семья, фирма, государство.

Инвестиции в образование включают в себя затраты на общее и специальное образование, формальное и неформальное образование, приобретение и повышение квалификации. Это – наиболее важный вид инвестиций в человеческий капитал, которые ведут к формированию высокопроизводительной рабочей силы.

Инвестиции в здоровье предполагают расходы на медицинское обслуживание, включая профилактику заболеваний, хорошее питание, жилищные условия, словом, в качество жизни.

И, наконец, расходы на мобильность позволяют работникам мигрировать из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью. Такая миграция также предполагает издержки в настоящем с целью получения выгоды в будущем от повышения ры-

ночной стоимости трудовых услуг [11, стр. 171-173].

Ожидаемая отдача от инвестиции в человеческий капитал, с точки зрения человека – возможность получить более высокую заработную плату, возможность и способность выполнять работу, приносящую большее удовлетворение.

Затраты, связанные с вложением капитала, принято разбивать на прямые затраты, упущенный заработок и моральный ущерб [12, стр. 318]. Прямые расходы включают расходы индивида (или родителей) на оплату обучения, смену места жительства, поиск работы. Для накопления запаса, использование которого приведет к росту заработков (доходов) данного работника в будущем, необходимо отказаться от части текущего потребления в настоящем. И, наконец, процесс обучения является нелегким занятием, требующим значительных интеллектуальных, нервных и (или) физических усилий.

Увеличение доходов способствует заинтересованности работника, и это приводит к дальнейшему инвестированию в человеческий капитал. Мотивация является необходимым элементом для того, чтобы процесс воспроизводства (формирование, накопление, использование) человеческого капитала носил полностью завершенный характер.

Процесс формирования, накопления и использования человеческого капитала происходит на различных стадиях жизни человека, на первой из которых приобретает образование и основные навыки, обеспечивающие возможность заработка, на второй стадии человек работает и зарабатывает своим трудом, а на третьей – выходит на пенсию. Уровень образования, полученный на первой стадии, в значительной степени определяет будущую позицию индивида в обществе, обеспечивает способность зарабатывать средства для жизни. В течение продуктивного перио-

да своей жизни индивид получает отдачу от инвестиций в свой человеческий капитал в виде заработков и, при наличии соответствующей мотивации, продолжает инвестировать в человеческий капитал.

При переходе к третьему этапу важным становится сохранение уровня и качества жизни не ниже того, что индивид, семья имели в течение экономически-продуктивного периода жизни. Другими словами, если у человека (или домохозяйства) на протяжении жизни существует набор неких постоянных расходов на жизнеобеспечение, что нужно делать, чтобы не утратить (полностью либо частично) источник доходов? Простое откладывание части дохода для будущего потребления еще не означает того, что когда это будущее настанет, на руках – с учетом воздействия целого спектра рисков – окажется необходимая сумма.

Общепризнанны два основных подхода к оценке накопленного человеческого капитала: затратный и доходный (рентный). Затратный подход основан на суммировании совокупных расходов на образование, профессиональную подготовку специалистов и другие затраты общества, относимые обычно к инвестициям в человеческий капитал (поддержание здоровья, поиск работы и соответствующей информации о заработках, миграцию). Стоимость человеческого капитала определяется результатом накопления чистых инвестиций в развитие человека как будущего работника на всех стадиях его жизненного цикла. Так, по некоторым расчетам, на основе учета затрат на воспитание, образование, медицинское обслуживание средняя стоимость подготовки к участию в экономической деятельности одного жителя России достигает почти 280 тыс. долларов США.

Доходный принцип предполагает оценку получаемых работниками доходов, которые отражают отдачу на сред-

ства, вложенные в соответствующий образовательный и квалификационный уровень. Применение доходного подхода к оценке человеческого капитала предполагает, прежде всего, использование капитализации дохода, получаемого от использования данного вида капитала. Период воспроизводства человеческого капитала представляет не что иное, как срок, за который капитализируется доход от эксплуатации человеческих активов. Ряд экономистов определяют стоимость человеческого капитала как приведенную к данному моменту путем дисконтирования стоимость всех ожидаемых трудовых доходов человека, включая доходы, которые будут выплачиваться пенсионными фондами. На стоимость человеческого капитала влияют: возраст (трудовой горизонт) человека, его доход, возможная вариабельность дохода, налоги, ставка индексации зарплаты по инфляции, размер предстоящих пенсионных выплат, а также ставка дисконтирования [13].

В то же время стоимостное измерение человеческого капитала по двум вышеописанным методам базируется на системе рыночных цен и оплаты труда, которая позволяет воспроизводство человека. Несмотря на то, что имеющаяся информация достаточно объективна и отражает тенденции на региональных и мировых рынках труда, она все же не позволяет в полной мере выявлять качественные особенности накопленного человеческого капитала.

Для абсолютного большинства инвесторов человеческий капитал является крупнейшим активом на протяжении всей жизни. Соответственно, как и любой материальный капитал, человеческий капитал подвержен различного рода рискам. Так, например, просчитать доходность вложений в систему образования достаточно сложно вследствие меняющихся реалий, повышения миграционной активности, смещения при-

большинстве одних отраслей в пользу других и т.д., то есть экономическая эффективность образования всегда остается под вопросом. Попытки высчитать экономическую эффективность образования путем вычисления разницы в пожизненных заработках двух индивидумов с разными уровнями образования дают лишь одномоментный срез, который нельзя экстраполировать на все отрасли, на все временные промежутки, на все регионы страны и т.д. Не меньшую проблему представляет вычисление издержек образования, к примеру, так называемые «потерянные заработки» - в развитых странах их доля составляет порядка 1/2 от общей стоимости высшего и среднего образования. Таким образом, «потерянные заработки» представляют собой основную часть инвестиций в человеческий капитал.

Одним обобщающим показателем эффективности создания и использования накопленного человеческого капитала являются валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход (НД). Эти макроэкономические показатели взаимосвязаны и, несомненно, отражают отдачу от накопленного человеческого капитала работников. Однако реальная оценка вклада этой формы капитала затруднена сложностью выделения непосредственного участия работников. Поэтому в настоящее время основными критериями эффективности человеческого капитала выступают показатели развития сферы образования.

Статистический подход, основанный на расчете человеческого капитала в Системе Национальных Счетов (СНС) представлен в статье Г.Т. Ашировой «Современные проблемы оценки человеческого капитала» [14, стр. 26-31]. Автор справедливо указывает на растущее влияние информационного и технологического прогресса на экономический рост, что, в свою очередь, ведет к тому, что основой новой экономики 21-го столетия становится челове-

ский капитал, именно эта форма капитала активно вовлечена в развитие таких отраслей, как: экономика «знаний», образование, информационно-коммуникационные рынки, производство инноваций и интеллектуальные услуги. Исходя из этого, можно считать совокупный человеческий капитал элементом национального богатства страны, стоимостная оценка которого может отражать масштабы процессов формирования ресурсной базы расширенного воспроизводства, поскольку является его основной движущей силой. Эффективное использование ресурсов возможно лишь в случае, если к ним приложен квалифицированный труд. Следовательно, оценка человеческого капитала должна учитывать такие качественные параметры, раскрывать качественные особенности его формирования такие, как уровень образования, квалификации работников, что связано как с личными способностями людей, так и с результатами действующей системы образования в стране.

Выявление новых качеств процесса формирования человеческого капитала основано на использовании соответствующих статистических показателей, характеризующих не только количественные параметры развития сфер образования, здравоохранения, но и качественные индикаторы результативности накопленных знаний, соответствующих потребностям рынка. Иными словами, для выявления особенностей накопления человеческого капитала и определения его роли в расширенном воспроизводстве страны требуется совершенствование методологических подходов учета его основных системообразующих элементов. Однако современная официальная статистика пока, к сожалению, не ориентирована на отражение качества получаемых услуг (образовательных, медицинских и т. д.), в ней не создана соответствующая система показателей.

В СНС показатели национально-го богатства - «собственного капитала» занимают одно из центральных мест в балансе экономических активов всех секторов экономики и являются системообразующими показателями всех операций воспроизводственного процесса, однако они охватывают только воспроизводимый и природный капитал. К сожалению, агрегатного показателя человеческого капитала в СНС до сих пор нет. Для его разработки необходимо формирование системы показателей, характеризующих создание этой формы капитала, в том числе разработка классификации элементов, образующих человеческий капитал; пересмотр границ между потреблением и производством валового продукта; охват всех институциональных единиц, участвующих в его создании; разработка показателей

эффективности человеческого капитала. В классификации, предложенной Г.Т. Ашировой, человеческий капитал состоит из следующих системообразующих группировочных признаков: образования, науки и НИОКР, здравоохранения, культуры и искусство и прочие. Далее каждый признак подразделяется на ряд составляющих признаков более низкого порядка.

В последние годы появились экспериментальные оценки человеческого капитала. Так, для стран СНГ, по оценкам зарубежных исследователей, удельный вес человеческого капитала населения стран СНГ в национальном богатстве составил на душу населения на начало 21-го века 49,1%, в России – 50,9% [15]. Близки к ним следующие оценки (таблица 1):

Таблица 1. Национальное богатство в ряде стран в конце 20-го века

Страны	Общий объем, трлн.дол. США	На душу населения, тыс.дол. США	Элементы богатства, % к общему объему		
			человеческий	природный	Воспроизводимый
США	124	460	77	4	19
Россия*	59	400	50	40	10
Япония	54	420	68	1	31
Китай	35	28	77	7	16
Германия	31	375	75	1	23
Великобритания	21	353	79	2	19
Франция	21	360	74	3	23
Италия	17	295	73	12	13
Индия	12	20	58	20	22
Канада	6	300	69	11	20
Австралия	6	300	69	11	20
Саудовская Аравия	3,5	170	40	42	18
Венесуэла	2,6	110	49	7	44
Чили	2,3	150	79	10	12
Финляндия	1,6	320	56	7	37
Норвегия	1,3	300	57	10	33

Продолжение таблицы 1

Новая Зеландия	1,0	280	59	18	23
Итого по 17 странам	400	130	65	13	22

* *Высокий уровень накопления человеческого капитала в России обусловлен тем, что качество российского человеческого капитала приравнено качеству человеческого капитала в Западной Европе. Поскольку оплата труда российских специалистов за рубежом не ниже оплаты труда в этих странах, следовательно, уровень их квалификации соответствует требованиям рыночной экономики данных стран.*

Сост. По оценкам экспертов Всемирного банка, дополненным оценками по России. Приводится по: Валентей С., Нестеров Л. Россия в меняющемся мире // Вопросы экономики, 2002, №3. С 55.

Данные таблицы указывают на то, что более высокое реальное накопление наблюдается в странах с преобладанием в структуре национального богатства человеческого капитала.

В сегодняшних условиях модернизации общества, его способность к прогрессу во все большей мере зависят от качественного развития человеческого

капитала. Необходимо увеличение доли человеческого капитала в структуре элементов национального богатства, улучшение качества человеческого капитала. Судить о качестве человеческого капитала можно по динамике показателей высшего образования и здравоохранения.

Таблица 2. Характеристики деятельности высших учебных заведений РФ

	1993/ 1994	1995/ 1996	2000/ 2001	2003/ 2004	2004/ 2005	2005/ 2006	2006/ 2007	2007/ 2008	2008/ 2009
Число высших учебных заведений – всего	626	762	965	1044	1071	1068	1090	1108	1134
в том числе государственных и муниципальных	548	569	607	652	662	655	660	658	660
негосударственных	78	193	358	392	409	413	430	450	474
На 10 000 человек населения приходилось студентов высших учебных заведений, человек	176	188	324	448	480	495	514	525	529
в том числе государственных и муниципальных	171	179	292	388	408	419	431	437	438
На 10 000 занятых в экономике выпущено специалистов высшими учебными заведениями, человек	63	61	99	149	162	172	188	197	198

Продолжение таблицы 2

в том числе государственными и муниципальными	63	60	90	131	140	146	158	164	164
Численность профессорско-преподавательского персонала в высших учебных заведениях, тыс. человек:									
государственных и муниципальных	239,8	240,2	265,2	304,0	313,6	322,1	334,0	340,4	341,1
негосударственных	3,8	13,0	42,2	50,1	50,7	65,2	75,0	78,8	63,4

Составлено по Россия в цифрах. 2009: Крат. стат. сб./Росстат- М., 2009. – С. 97-139.

За прошедший период произошел существенный рост числа высших учебных заведений, особенно негосударственных. Численность студентов, приходящаяся на 10000 тысяч человек, увеличилась втрое. Также в разы вырос выпуск специалистов, причем подавляющая доля из государственных вузов. Эти цифры указывают на то, что в стране идет рост человеческого капитала,

однако численность профессорско-преподавательского состава в государственных вузах выросла гораздо меньше, что свидетельствует о том, что нагрузка на преподавателей выросла, выпуск специалистов приобретает экстенсивный характер, что, безусловно, не лучшим образом сказывается на качестве подготовки специалистов высшей квалификации.

Таблица 3. Основные показатели здравоохранения (на конец года)

	1992	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Численность врачей, человек: на 10 000 человек населения	42,9	44,4	46,8	47,4	48,0	48,4	48,8	49,4	49,8
Численность среднего медицинского персонала, человек: на 10 000 человек населения	115	111	108	108	109	109	108	109	109
Число больничных учреждений, тыс.	12,6	12,1	10,7	10,3	10,1	9,8	9,5	7,5	6,8
Число больничных коек: на 10 000 человек населения	131	126	115	113	112	113	111	109	107
Число врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений, тыс.	20,7	21,1	21,3	21,4	21,5	22,1	21,8	18,8	18,3

Составлено по Россия в цифрах. 2009: Крат. стат. сб./Росстат- М., 2009. – С. 142-143.

По всем приведенным в таблице 3 показателям наблюдается снижение, и, как результат, за этот период произошел рост заболеваемости населения на 20% (число зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни).

Отдачу от человеческого капитала можно косвенно измерить показателями динамики заработной платы. Как изменялось реальное содержание заработной платы за годы рыночных ре-

форм? Если оно росло, то росла и отдача от человеческого капитала. В случае падения заработной платы у работников пропадают стимулы качественного роста человеческого капитала. Начинает работать так называемый скрининг-эффект, когда документ об образовании лишь служит сигналом для работодателя о том, что работник имеет право занять определенное рабочее место, но ничего не говорит о его качестве.

Таблица 4. Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций в ценах 1991 г. и долларах США

Годы	Среднемесячная начисленная заработная плата в ценах соответствующего года		Среднемесячная заработная плата в ценах 1991 г., руб.	Отношение среднемесячной заработной платы и выплат социального характера к величине прожиточного минимума трудоспособного населения, процентов
	руб. ¹⁾	дол. США (исходя из среднегодового официального курса доллара США)		
1991	548	...	548	335
1992	5995	22	369	299
1995	472392	103	246	179
2000	2223	79	238	172
2001	3240	111	286	204
2002	4360	139	332	226
2003	5498	179	368	244
2004	6740	234	407	264
2005	8555	303	459	268
2006	10634	391	520	293
2007	13593	532	610	332
2008	17226	694	677	344 ²⁾

¹⁾ С 2000 г. - в масштабе цен, действующем с 1 января 1998 г.

²⁾ Январь-сентябрь 2008 г.

Составлено по Россия в цифрах. 2009: Крат. стат. сб./Росстат- М., 2009. – С. 123.

Лишь начиная с 2006 года, заработная плата россиян приблизилась к уровню 1991 года. Резкое падение реального содержания платы за труд не могло способствовать росту качества человеческого капитала.

В современных условиях социально-экономическая политика России должна быть направлена на достижение важнейшей цели - повышения реального уровня и качества жизни населения. Необходимо жесткое увязывание про-

порций экономического роста и роста уровня и качества жизни населения. При этом рост уровня жизни необходимо увязать с количественными и, прежде всего, качественными характеристиками человеческого капитала. Результатом должно стать формирование новой системы социально-экономических отношений, отвечающей требованиям новой экономики. Тип хозяйствования, ориентированный на количественный экономический рост, постепенно уступит место типу хозяйствования, направленному на качественное социально-экономическое развитие.

Библиографический список

1. <http://ru.wikipedia.org/>
2. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер.с англ. со 2-го изд. – М.: Дело, 1997. – с. 303
3. Шульц Т. Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований. New York: Macmillan Co., 1971.
4. Добрынин Л.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Общественно-исторические аспекты концепции человеческого капитала // Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб., 1999. С. 7-29.
5. Критский М.М. Человеческий капитал. Л., 1991. С. 4.
6. Туроу Л. Инвестиции в человеческий капитал. Belmont, 1970. P.104..
7. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ./ М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
8. Тоффлер Э. Третья волна. М.: ООО "Фирма "Издательство АСТ", 1999, - 261 с.
9. Нестерова Д.В., Сабирьянова К.З. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России. Научный доклад. EERC, 1999.

http://www.eerc.ru/publications/workpapers/WP_99-04R.pdf

10. Кларк, Эндрю. Возвращение и последствия человеческого капитала инвестиций в переходной экономике: эмпирический анализ по России, 1994-98. 2000, CERT Discussion Papers DP00/02. <http://www.som.hw.ac.uk/cert/wpa/2000/dp0002.pdf>
11. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т. II. – М.: Республика, 1993. – С. 171-173
12. Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – м. Изд-во МГУ, 1996, - 800с.
13. Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. В 3-х т. М.: Омега-Л, ГУ ВШЭ, 2008. - 1040 С.
14. Аширова Г.Т. Современные проблемы оценки человеческого капитала // Вопросы статистики, 2003. №3. – С. 26 – 31.
15. Восточный В., Фишер С. Советский экономический спад: Исторические и республиканские данные 1994. NBER Working Paper № 4735.

Bibliographic list

1. <http://ru.wikipedia.org/>
2. Fischer S., Dornbusch R., R. Shmalenzi Economy: Пер.с Eng. from 2-nd ed. – Moscow: Delo, 1997. - S. 303
3. Schultz TW Investment in human capital: the role of education and research. New York: Macmillan Co., 1971. (Investment in human capital: the role of education and scientific research).
4. Dobrynin, LI, Woodpeckers SA, Tsyrenova ED Socio-historical aspky concept of human capital / human capital in transitive economy: the formation, evaluation, efficiency. SPb., 1999. S. 7-29.
5. Cretan MM Human capital. L., 1991. С. 4.
6. Thurow L. Investment in human capital. Belmont, 1970. P.104.

7. Becker, GS Human behavior: an economic approach. Selected works on economic theory: Transl. from English. / Moscow: SU HSE, 2003. - 672.

8. Toffler A. The Third Wave. M.: OOO "Company" Izdatetstvo Act ", in 1999 - 261 С.

9. Nesterov DV, Sabirianova KZ Investment in human capital in a transition period in Russia. Scientific report. EERC, 1999.

http://www.eerc.ru/publications/workpapers/WP_99-04R.pdf

10. Clarke, Andrew. Returns and consequences of human capital investment in transition economies: an empirical analysis of Russia, 1994-98. 2000, CERT Discussion Papers DP00/02.

<http://www.som.hw.ac.uk/cert/wpa/2000/dp0002.pdf>

11. McConnell K.R., Brue SL Economics: Principles, problems and policies. Т. II. - Moscow: Republic, 1993. - S. 171-173

12. Ehrenberg RG, Smith RS Modern Labor Economics. Theory and public policy. - M. MGU, 1996 - 800s.

13. Halperin VM Ignatiev SM, Morgunov VI Microeconomics. The 3-kh t. M.: Omega-L, SU

14. Ashirov GT Modern problems of assessing human capital // Questions of Statistics, 2003. № 3. - S. 26 - 31.

15. East, Fischer S. The Soviet economic decline: Historical and Republican Data. 1994. NBER Working Paper № 4735.

А.Н. Калюжный

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Аннотация

Сформулированы теоретические основы и подходы к определению промышленной политики. Определена необходимость совершенствования механизмов государственной поддержки и регулирования промышленного развития страны. Обосновано влияние товарно-денежного баланса на формирование промышленной политики и ее целей.

Annotation

Theoretical bases and approaches to definition of industrial policy are formulated. Necessity of perfection of mechanisms of the state support and regulation of industrial development of the country is certain. Influence of commodity-money balance on formation of industrial policy and its purposes is proved.

Ключевые слова

Промышленная и торговая политика, производство, товарное обращение, экономический рост, потенциал, экономический кризис, товарно-денежный баланс, цели промышленной политики.

Keywords

Industrial and a commercial policy, manufacture, the commodity reference, economic growth, potential, economic crisis, commodity-money balance, the purposes of industrial policy.

В развитых странах мира промышленная политика имеет многолетнюю историю с устойчивой тенденцией, направленной на качественный рост и поддержку высокотехнологичной и наукоемкой добывающей и обрабатывающей промышленности, ориентированных на нужды конечного потребителя.

Понятие «торговая политика» зародилось в средние века, когда государств в современном виде не существовало, но были известны и использовались различные методы регулирования торговых отношений.

Сущность понятия «торговая политика» определяется процессами производства товара и его реализации, характеризуется результатами исследований классиков экономической теории.

Так, еще К. Маркс [1] вывел формулу товарного обращения: Т (товар) – Д (деньги) – Т (товар), в соответствии с которой продажа товара совершается ради купли другого товара, что подразумевает под собой обмен различными потребительскими стоимостями для непосредственного удовлетворения потребностей.

Также была выведена формула обращения денег: Д – Т – Д, которая обозначает совершение купли товара ради его продажи, с целью обогащения. Им также сформулирована формула движения денег в виде капитала: Д – Т – Д', где Д' = Д + ΔД, то есть равно первоначально авансированной сумме денег плюс некоторое приращение или прибавочная стоимость.

Формула Д – Т – Д' – превращает авансированную стоимость в капитал. Первоначально авансированная стоимость в обращении не только сохраняется, но и возрастает за счет присоединения к ней прибавочной стоимости. Следовательно, капитал – это самовозрастающая стоимость, или стоимость, приносящая прибавочную стоимость.

Обращение денег в качестве капитала преследует цель увеличения капитала.

Согласно научному анализу, данному К. Марксом во 2-м томе «Капитала», движение любого капитала, вкладываемого в производство, начинается с денежной его формы. Владелец капитала авансирует определенную сумму денег для приобретения факторов производства – средств производства (Sp) и рабочей силы (Pc). По его мнению, первая стадия кругооборота капитала выражена в следующем виде:

$$D - T \left\langle \begin{matrix} Pc \\ Cn \end{matrix} \right. \quad (1.1.)$$

На этой стадии кругооборота денежный капитал превращается в производительный, после этого процесс обращения авансированной стоимости прерывается. Приобретение на рынке труда рабочей силы является определяющим условием для превращения авансированной стоимости, ранее вступавшей в денежной форме, в капитал, то есть в стоимость, приносящую прибавочную стоимость.

Вторая стадия кругооборота капитала заключается в производительном потреблении купленных средств производства и рабочей силы. Она выражается в виде: ...П..., что означает прерывание обращения капитала, но процесс его кругооборота не приостановился, так как из сферы товарного обращения он вступает в сферу производства. В результате функционирования производительного капитала создается товар, в котором воплощена прибавочная стоимость. После создания товара процесс производства вновь прерывается, а производительный капитал превращается в товарный (Т).

Третья стадия кругооборота капитала обозначается формулой Т' – Д', где Т' означает, что в произведенном товаре содержится прибавочная стоимость. На этой стадии осуществляется продажа товаров, созданных на пред-

приятти. А капитал снова принимает первоначальную форму – денежную. Прибавочная стоимость из товарной формы превращается в денежную.

Всеобщая формула капитала непосредственно проявляется в сфере его обращения. Эта формула относится ко всем видам капитала, но, прежде всего, к промышленному, как к господствующей форме капитала. Ведь капитал в своем движении проходит процесс производства и процесс обращения.

Всеобщая формула капитала свидетельствует о кругообороте капитала, он в своем движении последовательно принимает три формы: денежную, производительную и товарную. Такое движение промышленного капитала К. Маркс назвал кругооборотом капитала и выразил следующей формулой:

$$D - T \left\langle \begin{matrix} Pc \\ Cn \end{matrix} \dots P \dots T' - D' \right. \quad (1.2.)$$

Процесс кругооборота промышленного капитала представляет собой единство процесса производства и процесса обращения, происходит лишь смена форм капитала. Приоритет в процессе кругооборота капитала принадлежит производству, поскольку именно в нем создаются товары, стоимость и прибавочная стоимость. Только в процессе производства в результате эксплуатации наемных рабочих происходит реальное возрастание капитала, изменение капитальной стоимости. В процессе же обращения изменяется лишь форма капитала, но не его величина.

В современной экономике положения К. Маркса получили дальнейшее развитие и адаптацию к определенным этапам развития экономики России. Товарно-денежный оборот формирует базовую основу промышленной и торговой политики, обеспечивающей устой-

чивое функционирование экономики государства.

Промышленная политика – это не только философское понятие, это свидетельство развития общества, которому способствовала эволюция экономической теории. Это побудило формирование промышленной и торговой политики в общем их понимании, способствующей динамическому развитию государств.

В России понятие «промышленная политика предприятия» активно начали обсуждать сравнительно недавно, с момента перехода к рыночным отношениям. Появились различные толкования определения самого понятия, а также его формы, механизма и инструментария. Тем не менее, единства в формулировании понятия «промышленной политики предприятия» не прослеживается, также нет и полной ясности в определениях, несмотря на широкое употребление указанного термина как в науке, так и в нормативных правовых актах страны.

В современной России понятие «промышленная политика» приобрело особую значимость после перехода страны от командно-административной системы управления советской промышленностью с ее высокой ресурсоемкостью и сырьевой направленностью производства, требующего большого количества сырья, материалов и энергии для выпуска конечной продукции, и спада производства 90-х годов прошлого века, к рыночной экономике.

Достижение целей по преодолению производственного спада, инвестиционного кризиса, по восстановлению воспроизводственных циклов и реформированию структуры промышленности, способной выпускать конкурентоспособную продукцию, и в дальнейшем перехода к экономическому росту невозможно без осуществления выработанной государственной промышленной политики.

Формирование и осуществление промышленной политики являются одной из важнейших функций государства, привлекающего для ее непосредственной реализации государственные и негосударственные организации. По мнению А.В. Вершининой, формирование промышленной политики является важнейшим инструментом регулирования, устанавливающего приоритеты промышленного развития с целью повышения эффективности промышленного комплекса. Концепция деятельности промышленности складывается из трех элементов: конкурентной среды с соответствующей институциональной инфраструктурой, промышленных предприятий, реформированных в процессе реструктуризации и адаптированных к условиям конкурентной среды, промышленной политики, представляющей собой инструмент государственного регулирования, поддерживающего соответствующие сегменты промышленного комплекса [2].

Промышленная политика характеризуется множеством понятий, однако, анализируя и систематизируя различные точки зрения об указанном понятии, можно предложить собственное его виденье. В общем представлении государственная промышленная политика – это система государственных нормативных правовых и методических мер регулирования, учитывающая тактические направления промышленного развития и стратегические приоритеты развития национальной экономики, научно-технический потенциал, региональную промышленную специализацию, направленную на развитие конкурентоспособности продукции и предприятий, развитие и повышение эффективности промышленного производства, обеспечение занятости населения. Конечной целью этой политики является повышение качества жизни населения и общий экономический рост государства.

На основе обобщения научных исследований замечены существенные отличия уровня промышленного производства отечественных предприятий и предприятий развитых стран мира в технологическом отношении, что позволяет выявить ряд проблем в реализации российской промышленной политики:

- структурные изменения экономики и изменения характера хозяйственных связей сформировали технологическое отставание промышленности (снижение научно-технического потенциала, неконкурентоспособность производства и др.);

- российское понимание стратегических и тактических целей и задач формировалось без учета исторического опыта развитых стран мира;

- ограниченность возможностей адаптации зарубежного опыта применительно к условиям развития отечественной промышленности;

- ослабление функций государственного регулирования экономики страны на всех уровнях;

- разнонаправленность экономических интересов государства и крупного бизнеса в области размещения производственных сил;

- проведение агрессивной политики многими компаниями, сопровождаемой высокими финансово-экономическими рисками, которые в условиях мирового экономического кризиса привели к декапитализации.

В этих условиях промышленное развитие как переход от фазы стимулирования экономического роста к фазе углубленного спада производства возможно с меньшими потерями для экономики страны путем совершенствования механизмов государственной поддержки и регулирования. Такая поддержка заключается в льготном кредитовании и налогообложении, создании различных программ, фондов поддержки и т.д.

Стимулирование дальнейшего развития производств в различных отраслях народного хозяйства в условиях мирового экономического кризиса определяется государственным участием в поддержке системообразующих производств, которые обеспечивают реализацию стратегии развития государства. Указанные обстоятельства позволили сформировать пакет антикризисных мер в Российской Федерации.

Правительством России была разработана и утверждена «Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год», направленная, в том числе, на сохранение и развитие промышленного и технологического потенциала в условиях мирового экономического кризиса, сопровождающегося уменьшением ВВП, падением инвестиционной активности, обесценением основного капитала, увеличением массы нереализованной продукции, инфляцией, уменьшением прибыли, финансовым кризисом, сокращением кредитов, ростом неплатежей, массовыми банкротствами, увеличением безработицы и, в конечном итоге, снижением жизненного уровня населения в целом.

Правительственная антикризисная программа призвана оказывать системную поддержку, прежде всего, эффективным предприятиям, инвестировавшим в развитие своего производства и создание новой продукции, повысившим свою производительность труда, но испытывавшим трудности в связи со снижением спроса на их продукцию и отсутствием доступа к кредитным ресурсам. Указанной программой предусмотрено использование таких эффективных мер, как: дополнительная капитализация, снижение налоговой нагрузки и введение налоговых льгот (налог на прибыль предприятий, НДС и т.д.), прямая государственная поддержка, государственные гарантии по кредитам, государственная поддержка приоритет-

ных инвестиционных проектов и стимулирование инноваций в экономике. Государственная поддержка осуществляется по ряду отраслей экономики, имеющих стратегическое значение для обороноспособности, продовольственной безопасности, социальной стабильности и эффективного функционирования экономики страны: сельскому хозяйству, автомобилестроению, оборонно-промышленному комплексу, транспортному комплексу, жилищному строительству, лесопромышленному комплексу и металлургическому производству.

Антикризисная программа носит комплексный характер и в условиях мирового экономического кризиса направлена на формирование и последующую реализацию стабильной и конкурентоспособной промышленной политики как на уровне отдельно взятого предприятия, так и государства в целом.

Согласно определению, экономический кризис – «нарушение равновесия между спросом и предложением на товары и услуги. Порождает депрессивный процесс в экономической конъюнктуре. В широком значении – всеобщее либо свойственное отдельной отрасли или региону состояние угнетенной конъюнктуры» [3].

В общем понимании экономический кризис представляет собой фазу «делового цикла, низшую точку экономического развития. Характеризуется резким падением рыночной конъюнктуры, дестабилизацией национальной экономики, усилением диспропорций в общественном воспроизводстве» [4].

Выведенная К. Марксом форма товарного обращения и производная из нее формула кругооборота капитала отражают баланс между оборотом промышленного и торгового капитала, то есть соответствие между денежной и товарной массой. Нарушение указанного баланса означает возникновение такой ситуации, когда перепроизводство

товаров и предложение услуг не соответствуют платежеспособному спросу потребителей, увеличиваются «товарные» излишки, не пользующиеся спросом, в результате чего покупательная способность потребителей снижается, что, в свою очередь, влечет за собой спад производства, рост безработицы и неплатежей.

Дисбаланс между оборотом промышленного и торгового капитала приводит к развитию экономического кризиса системы.

«Экономический кризис появляется с переходом от непосредственного обмена продукта на продукт к товарному обращению, опосредованному деньгами, разрыву акта купли-продажи во времени, то есть возможностью задержки процесса реализации товара и развития производства» [4].

К. Маркс в своем труде «Капитал» обосновал вывод о том, что причина кризисов — в производстве товаров сверх платёжеспособного спроса, и не в ошибках оценки ёмкости рынка, и даже не в желании владельцев капитала получить максимальную прибыль, а в самой природе и законах развития экономики, нацеленной на получение прибыли.

В России, вследствие несовершенства финансово-кредитной системы и высокого уровня инфляции, затруднены товарно-денежные отношения, а следовательно, велик риск возникновения экономического кризиса.

В этих условиях особую значимость приобретает формирование эффективной промышленной политики, целью которой является развитие промышленного производства для создания конкурентоспособной продукции, на основании необходимости поддержания баланса между оборотом промышленного и торгового капитала. Соответственно товарно-денежный баланс непо-

средственным образом влияет на формирование промышленной политики и достижение ее цели, на процесс возникновения и развития экономического кризиса, что отражается на эффективности деятельности промышленных предприятий и, в конечном счете, на уровне экономического роста государства и качестве жизни населения.

Библиографический список

1. Политическая экономия: учебник для вузов / Румянцев А.М., Козлов Г.А., Волков М.И. и др. / Ред-кол.: Румянцев А.М. и др. – 2-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1982. – 591 с.
2. Вершинина А.В. Формирование промышленной политики на мезо- и микроуровне в системе экономической безопасности: Автореф. дис. ... канд. эконом. наук. / Вершинина А.В., Уфа: Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2007. – 19 с.
3. Экономический словарь / <http://abc.informbureau.com>, 2009.
4. Финансово-кредитный словарь / <http://www.faito.ru>, 2009.

Bibliographic list

1. Political economy: the textbook for high schools / Rumyantsev A.M., Kozlov G.A., Volkov M.I., etc. / Editorial board: Rumyantsev A.M., etc. - 2 edition, added – M.: Politisdat, 1982. - 591 s.
2. Vershinina A.V. Formation of industrial policy on meso-and a microlevel in system of economic safety: The author's abstract of the dissertation on competition of a scientific degree of Cand.Econ.Sci.: / Vershinina A.V. - Ufa: the Ufa state oil technical university, 2007. - 19 s.
3. The economic dictionary / <http://abc.informbureau.com>, 2009.
4. The financial-credit dictionary / <http://www.faito.ru>, 2009.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

В статье представлен механизм перераспределения долгосрочных инвестиций как элемент государственной политики протекционизма. Рассматриваются направления инвестиционной стратегии, методы активизации инвестиционной деятельности посредством государственного регулирования и контроля.

Annotation

In article the mechanism of redistribution of long-term investments as an element of a state policy of protectionism is submitted. Directions of investment strategy, methods of activation of investment activity by means of state regulation and the control are considered.

Ключевые слова

Инвестиции, рынок, инвестиционная активность, государственное регулирование, иностранный капитал, финансы, контроль.

Key words

Investments, the market, investment activity, state regulation, the foreign capital, the finance, the control.

Экономическая политика государства в современных экономических условиях связана с активизацией инвестиционной деятельности. Необходимость привлечения долгосрочных инвестиций обусловлена потребностью повышения жизненного уровня населения и обеспечения социальной стабильности. Для этого целесообразен переход от защитной реструктуризации к стратегической, которая включает создание новых продуктов, рынков, управленческих технологий, развитие отношений собственности и финансов. Реструктуризация промышленности предусматривает создание и развитие отраслей, производящих высокотехнологичную продукцию на основе нанотехнологий.

Существующий механизм управления инвестициями не согласован с динамичными процессами реструктуризации российской экономики. Положение усугубляется отсутствием перспективной стратегии реформ, что снижает

мотивацию к долгосрочным инвестициям. В этой связи важнейшим представляется проведение эффективной и быстрой реструктуризации промышленного производства, перемещение ресурсов от старых отраслей к инновационным, создаваемым на основе принципиально новых технологий. Создание инвестиционного механизма рыночного перераспределения средств является необходимым приоритетом государственной структурной политики протекционизма.

Среди инвестиционных механизмов, способствующих структурным изменениям в промышленности, можно выделить две группы. К первой группе относятся меры, проводимые частными инвесторами, ко второй — государственная инвестиционная политика, составной частью которой является скрытое субсидирование инвесторов путем предоставления финансовых льгот. Необходимо учитывать, что конкурентное преимущество базируется на способно-

сти и готовности фирм к инновациям. Достижение высшей для национальной промышленности стадии эффективности зависит от способности государства мотивировать бизнес на активизацию инвестиционных процессов.

Выделим следующие направления инвестиционной стратегии: обновление производственных фондов; построение вертикально-интегрированных цепочек; расширение и диверсификацию бизнеса; консолидацию производства с финансовыми институтами.

С инвестиционной активностью связана конкуренция между крупным и малым бизнесом. Известно, что ведущие мировые корпорации тратят огромные средства на инвестиционные разработки. Приоритеты научно-технического развития все более связываются не с демонстрационными дорогостоящими проектами прорывного характера, а со сбалансированным развитием всех звеньев инвестиционного процесса. Этот баланс должны обеспечить малые и средние компании. Развитие малого и среднего бизнеса является индикатором инвестиционной ориентации национальной экономики.

Главной проблемой в развитии инвестиций, как части государственной политики, является не отсутствие финансовых ресурсов, а отсутствие мотивации к изменению структуры экономики. Инвестиции в реструктуризацию экономики требуют длительных и постоянных вложений и они носят рискованный характер

Отметим, что в России нарушены пропорции между денежным обращением и отраслевой структурой промышленности и экспорта, поэтому следует создать стимулы для межсекторных, межотраслевых и межрегиональных переливов капитала. Задача перелива капитала из сырьевых в высокотехнологические отрасли может быть достигнута за счет изменения ставок налога: в пе-

рерабатывающих отраслях его уменьшить, в сырьевых — увеличить.

Для поддержания уровня промышленного производства необходимо осуществление многомиллиардных вложений, а для развития металлургии еще и проведение промышленной политики по увеличению выпуска в отраслях металлоемкого машиностроения, строительства и электроэнергетики. При необходимости больших инвестиций в освоение нефтяных и газовых месторождений государство должно обеспечить масштабное перераспределение средств от добывающих отраслей в высокотехнологичный комплекс.

Для поощрения активности в инвестиционной сфере имеет смысл провести инвентаризацию существующих технологий, что позволит устранить распыление государственных средств и передать неиспользуемую федеральную собственность в управление муниципалитетам для создания инновационно-технологических центров. При этом государству следует избегать жесткого регулирования рынка высоких технологий, поскольку инвестиционный процесс отличается высокой неопределенностью результата, требует инициативности, обширных знаний в области технологий и маркетинга. В будущем основное внимание необходимо сосредоточить на институциональной сфере.

За счет высвобождения доходов промышленных компаний инвестиционные ресурсы могут быть увеличены в ближайшие 2–3 года до 4,5% ВВП. Значительным резервом является сокращение вывоза капитала и привлечение валютных активов резидентов, а также снижение производственных издержек в результате роста эффективности использования факторов производства. Общая величина возможного прироста инвестиций от сокращения потребления и без привлечения дополнительных иностранных инвестиций может составить к 2010 г. около 13–16% ВВП. Дру-

гими словами, имеющиеся ресурсы позволяют только за счет внутренних источников увеличить объем инвестиций почти вдвое.

Те механизмы, которые необходимо задействовать для осуществления инвестиционно-активного развития, могут и не иметь желаемой эффективности. Чтобы структура пассивов коммерческих банков изменилась в пользу активизации инвестиций, необходимы мощные институциональные инвесторы, такие как Пенсионный фонд, аккумулирующий на длительные сроки часть сбережений. В настоящий момент институциональные инвесторы находятся на начальных стадиях формирования.

Одним из главных средств достижения инвестиционной активности в экономике является создание развитой системы финансовых институтов. Существуют различные концепции развития финансового рынка и банковской системы в России, тесно увязывающие между собой государственное регулирование и инвестиционную активность.

При современной экономической ситуации в России справедлива точка зрения, согласно которой российские банки могут развиваться лишь настолько, насколько им позволяет система государственного регулирования. Реальный вклад финансового сектора в возрождение российской экономики весьма ограничен, а размеры финансовых компаний, универсализм их деятельности и качество предоставляемых услуг далеки от желаемого. С участием государства происходит активная перестройка банковской системы, банки все больше диверсифицируют свою деятельность, осваивают новые финансовые инструменты, типы операций, новейшие банковские технологии.

Одним из важнейших приоритетов инвестиционной стратегии является оживление рынка прямых инвестиций. Исходя из условий инвестирования и финансовых ресурсов России, целесо-

образно сосредоточиться на мерах по стимулированию иностранных инвесторов. Они могут применяться в различных сочетаниях:

- освобождение вновь создаваемых совместных и иностранных компаний от отдельных видов налогов и платежей на период от 3-х до 10 лет с момента объявления ими балансовой прибыли;

- вычет убытков первых лет финансирования из налоговых платежей после объявления прибыли;

- снижение ставок налога на прибыль и подоходного налога;

- уменьшение или отмена налога на добавленную стоимость, а также на прибыль, переводимую за границу;

- освобождение от налогов компаний, ориентированных на экспорт;

- специальные гарантии правительства в части сохранения налогового режима по конкретным проектам на срок окупаемости инвестиций;

- специальные меры по защите внутреннего рынка посредством пошлин и налогов в рамках структурной перестройки экономики;

- сокращение или освобождение от экспортных и/или импортных пошлин на оборудование и материалы, вводимые иностранными инвесторами;

- освобождение от квотирования и/или лицензирования экспорта товаров, производимых на предприятиях с иностранными инвестициями или на территории свободных экономических зон (СЭЗ).

Для наиболее важных и эффективных проектов целесообразны стимулы (регуляторы) нефинансового характера, которые могут быть использованы для создания общей благоприятной обстановки эффективного функционирования иностранного капитала. Они связаны:

- (а) с улучшением условий для новых инвесторов; консультированием

инофирм по вопросам инвестиционной деятельности в России;

(б) с развитием инвестиционной инфраструктуры, в том числе связи, транспорта, дорог, портов и т.д.

Результаты применения таких мер, как наличие современных средств связи, могут стать для иностранной компании решающим фактором при определении целесообразности своего предприятия в данном регионе.

Влияние компаний с иностранными инвестициями на макроэкономические показатели развития России пока незначительны. Вызывает озабоченность, что среди 10 с лишним тысяч зарегистрированных в России предприятий с иностранным капиталом большинство относится к маломощным. Это отражает сравнительно неблагоприятный инвестиционный климат в России, а также то, что инвестиции направляются в отрасли, не требующие крупных вложений и обеспечивающие быструю отдачу. Около 50% всех инвестиций приходится на увеличение уставного капитала совместных предприятий. Крайне низкой — около 2% остается доля портфельных инвестиций (инвестиций, составляющих менее 10% в общем фонде компаний и не дающих права на участие в управлении). Это свидетельствует о том, что западные инвесторы не рассчитывают на стабильный доход по акциям компаний, действующих на территории России, хотя отдельные фирмы обещают дивиденды до 35% в валюте, что значительно превышает процентные ставки в Западной Европе. Они предпочитают прямое участие в управлении компанией, в которую они вкладывают средства: прямые инвестиции составляют около 90% от всего объема инвестиций. Оценивая в целом деятельность СП в России, следует сказать, что их возможности остаются нереализованными.

Среди мер, способствующих активизации и регулированию иностран-

ных инвестиций, особое место занимают свободные экономические зоны. Их финансирование и поддержка со стороны государства осуществляются, главным образом, за счет кредитов и налоговых «каникул» (отсрочек). При этом полномасштабная реализация в краткосрочном плане может способствовать росту бюджетного дефицита. Существенные недостатки в организации СЭЗ, низкий уровень их эффективности побуждают искать новые подходы к механизму их формирования, соответствующие моделям международной практики.

Речь идет о торгово-таможенных, производственных и иных субзонах, ограниченных по территории и числу резидентов. Формирование новых экономических субзон положительное явление, и оно необходимо для обеспечения системного подхода, при котором субзоны следует рассматривать как составную часть более сложных комплексных свободных экономических зон. При правильном выборе целей и направлений деятельности субзон, соблюдении критериев определения местоположения субзоны возможно достичь необходимой эффективности. Соблюдение целой системы требований при проектировании экономических субзон позволит предотвратить грубые ошибки при их образовании и функционировании. Так, в конце 90-х годов был принят закон, обязывающий экспортеров 75% полученной выручки продавать Центральному банку России, что сдерживало формирование как внутренних, так и внешних инвестиционных ресурсов. На рубеже XXI века сложилась ситуация, когда из-за высоких мировых цен на нефть и жесткого регулирования экспортеры возвращали в Россию и сдавали часть полученной валютной выручки Центральному банку РФ, что порождало рост денежной массы, падение курса доллара, ускорение инфляции и снижение темпов экономического роста.

Мировая практика различных стран свидетельствует о том, что приток иностранных инвестиций является катализатором технического прогресса, инноваций и сокращения сроков окупаемости инвестиций. Привлечение прямых инвестиций — процесс, требующий изменения реформирования экономики с соответствующим изменением законодательства, формированием строгих и стабильных правил по организации ведения бизнеса. В этой связи необходима разработка комплекса инструментов, включая создание оптимальной структуры прямых инвестиционных вложений, что должно способствовать активизации направления капитала на промышленные инновации. В последние годы крайне неблагоприятно изменяется структура поступающих прямых инвестиций: так доля кредитов от зарубежных совладельцев компаний в структуре ПИИ выросла почти в 3,5 раза. Хотя ПИИ и представляют собой значительный дополнительный источник финансирования, но они не играют значительной роли в формировании инвестиционного климата.

Библиографический список

1. Артамонов Е.С. Инвестиции в промышленность. — М.: Омега-Л, 2007. С.198.
2. Кныш М.И., Перематов Б.А., Тютиков Ю.П. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности: Учеб. пособие. Изд-е 2-е. — СПб.: Дом «Бизнес-Пресса», 2005. С.157.

3. Смоленцев К.Ю. Проблемы управления инвестиционными процессами: зарубежный опыт и современная Россия. — М: Дэллина, 2003. — 214 С.
4. Разумов И.В. Влияние состава основных фондов на динамику инвестиционных вложений промышленных предприятий // Финансы и кредит. — 2008. - № 2 . С.24-43.
5. Хмыз О.В. Глобальные тенденции 2006 г.: Рост прямых иностранных инвестиций // Финансы и кредит. — 2008. - № 3 . С. 24-43.
6. www.investbiz.ru

Bibliographic list

1. Artamonov E.S. Investment in the industry. - M.: Omega-L, 2007. 198 p.
2. Knysh M.I., Perematov B.A., Tutikov Y.P. Strategic planning of investment activity: Manual. - SPb.: Business-press, 2005. 157 p.
3. Smolensev K.Y. Problem of management of investment processes: foreign experience and modern Russia. - M: Dallina, 2003. - 214 p.
4. Razumov I.V. Influence's reasons of structure of a fixed capital on dynamics of investment investments of the industrial enterprises // Finance and credit. - 2008. - № 2. 24-43 p.
5. Hmyz O.V. Global of the tendency 2006: Growth of direct foreign investments // Finance and credit. - 2008. - № 3. 24-43 p.
6. www.investbiz.ru

Г.И. Шепеленко

ОБЩИЕ И ОСОБЫЕ ЧЕРТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация

Анализируется состав общих экономических черт малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой и выделяются особые его черты в России.

Annotation

The author analyses the set of common economic features of small business in the developed countries. The specific features of small business in Russia are distinguished.

Ключевые слова

Общие экономические черты малого бизнеса, особенности малого предпринимательства в России.

Keywords

Common economic features of small business, the peculiarities of small business in Russia.

Малое предпринимательство - это деятельность, в которой хозяйствующий предприниматель, используя свои личностные качества, выполняет на инновационной, рискованной основе определенные функции для достижения прибыли и/или дохода. При этом он осуществляет предпринимательскую деятельность при определенных установленных законом условиях, констатирующих сущность этого понятия, в России это, прежде всего, численность работников.

На неустойчивость малого предприятия указывают многие исследова-

тели. «...Объективно мелкая фирма весьма неустойчива к колебаниям экономической конъюнктуры, собственных накоплений очень немного, уровень диверсификации очень низкий, и даже по единственному товару или услуге (либо по единственной ассортиментной группе), с которыми фирма обычно выступает на рынке, она не может завоевать сколь-нибудь значительную долю». [1] Можно следующим образом представить мелкомасштабное предпринимательское дело (рис.1).

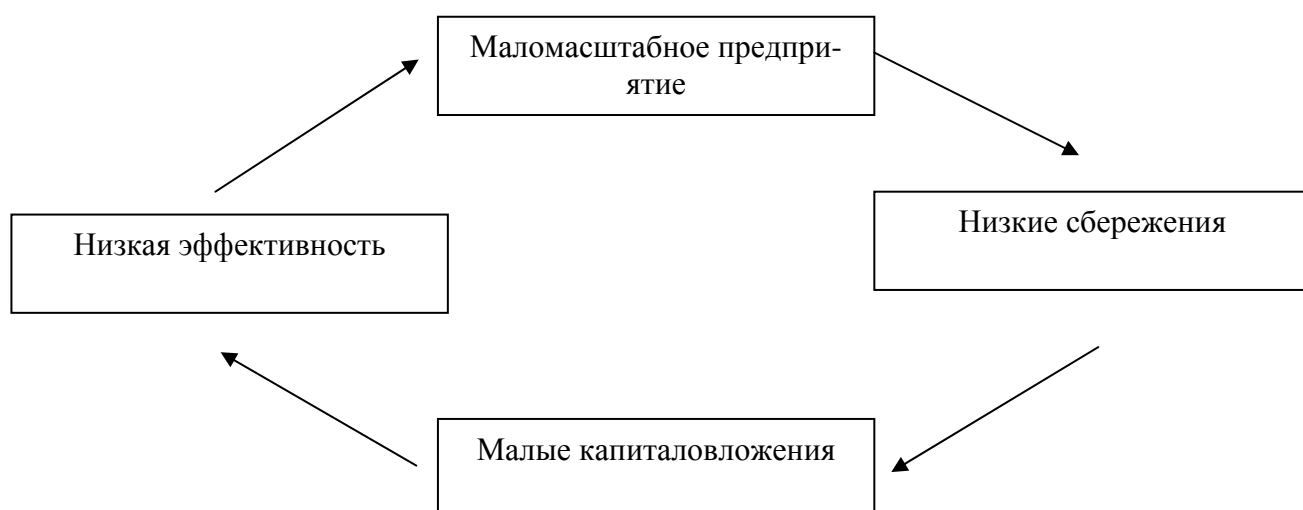


Рис.1. Порочный круг малого предпринимательства

Чтобы выжить, малые предприятия все время должны искать преимущества в своем бизнесе, искать некоторые отличия, обеспечивающие превосходство над конкурентами. Каждое такое преимущество позволяет увеличить разрыв между выручкой и издержками производства. «Для оценки потенциала роста рынка, на котором начинается собственное дело, необходимо придерживаться жестокого правила: масштабы бизнеса должны покрывать издержки. Если это правило не выполняется неделю, следует пересмотреть бизнес. Если не удастся покрывать издержки в течение месяца - надо сворачивать бизнес и уходить на другой рынок» [2]

Размерная структура экономики по определению предполагает существование мелких, средних и крупных предприятий. Совокупность хозяйствующих субъектов небольшого масштаба характеризует понятие «маломасштабное производство». Общественной формой малого хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики становится малое предприятие. Экономическая сущность малого бизнеса определяет общие характерные черты, присущие малому предприятию в любой стране с развитой рыночной экономикой:

- господство собственности: при любом изменении организационно-правовой формы малого предприятия оно остается в личной (семейной) собственности;

- независимость собственности: хозяйственная деятельность осуществляется предпринимателем только на инициативной основе и риске при быстром изменении спроса;

- маломасштабность производства в связи с ограниченностью размера предприятия по численности работников;

- узкая специализация производства на определенных видах деятельности,

позволяющая повысить эффективность производства и вести конкурентную борьбу с более крупными предприятиями;

- производство товаров, предназначенных для продажи на рынках;

- выполнение функций амортизатора колебаний экономической конъюнктуры, так как именно этот сектор экономики способен быстро и гибко реагировать на изменение спроса местного значения;

- выполнение функции амортизатора социальной напряженности, поскольку именно малое предпринимательство является фундаментальной основой формирования «среднего класса», а следовательно, ослабления присущей рыночной экономике тенденции к социальной дифференциации;

- активное привлечение в малый бизнес населения на условиях совместительства и договоров гражданско-правового характера.

Малый бизнес является «клеточкой» рыночной экономики. «По сути дела, частнопредпринимательский индивидуализм во всех его многоплановых проявлениях представляет собой как бы некую «наживку», на которую капиталистическое общество «ловит» добровольцев для наиболее неэффективного сектора общественного производства. Тем самым оно высвобождается от компенсации нерентабельности маломасштабных производств. По оценке американского экономиста Вестона, размер получаемой таким образом выгоды, прежде всего в интересах крупного бизнеса, составляет от 1,5% до 3% ВВП США». [3]

Из экономической сущности маломасштабного производства вытекает важная обобщающая характерная

черта малого бизнеса в рыночной экономике - малое предпринимательство есть особой малорентабельный сектор экономики, образуемый совокупностью малых предприятий, и поэтому оно является специфической формой малого производства в условиях рынка.

Следует подчеркнуть и такой аспект особенности, характерный малому предпринимательству в рыночной экономике: в зависимости от обстоятельств отдельные преимущества малого предприятия становятся его недостатками, и наоборот. Примеров таких диалектических взаимопереходов достаточно много. Так, неформальность взаимоотношений с клиентом, позволяющая быстро реагировать на их запросы, может оборачиваться высоким уровнем зависимости от небольшого числа потребителей, и, если меняется рыночная конъюнктура или появляются новые товары-заменители, малые предприятия теряют рынок сбыта и разоряются. С другой стороны, такой недостаток, как недогрузка производственной мощности, позволяет малому предприятию при изменении спроса быстро диверсифицировать производство и выжить в новых условиях рынка.

Характеризуя общие черты малого предпринимательства в странах с рыночной экономикой, следует выделить особые черты малого бизнеса в России.

Исключительной особенностью малого предпринимательства являются предпосылки появления малых предприятий, характерные только для России: переход от общественной собственности к частной путем приватизации государственного имущества на исключительно льготных условиях, развитие маломасштабного производства, рост безработицы среди квалифицированных работников в результате резкого падения объемов производ-

ства, демонтажа их социальной защиты. Таким образом, малое предпринимательство первоначально формировалось в России как сектор экономики в результате передачи государственного имущества предприятий в частную собственность.

Такая особенность отмечается в исследованиях, характеризующих малый бизнес: «Малое предпринимательство формировалось в своеобразной исторической и экономической ситуации в России - в момент перехода от плановой экономики к рыночной. Характерными особенностями такого периода были наличие моментов плановой экономики и нарождающихся рыночных отношений и вытекающие из этого многие социальные и экономические противоречия, их сочетание и взаимодействие. Особым был и механизм образования большинства малых предприятий. Если в условиях развитой рыночной экономики малые предприятия создаются в результате накопления первоначального семейного капитала или получения кредита банка под конкретный бизнес-проект, то в России большинство малых предприятий образовалось в результате приватизации государственной собственности в интересах чиновников, руководителей предприятий» [4]

В России предпринимателям необходимо вести постоянную борьбу с такими неблагоприятными внешними факторами предпринимательского дела, как произвол и злоупотребление со стороны чиновников, представителей региональных и местных администраций, сотрудников контрольно-надзорных органов, представителей правоохранительных органов, насилия и угроз со стороны преступных элементов. В результате особенностью малого бизнеса стал высокий уровень нелегального и неформального воздействия последних на малый бизнес, что снижает его преимущества в кон-

курентной борьбе со средними и крупными предприятиями.

В Российской экономической ситуации наблюдается диспропорция между ожиданиями, связанными с малым бизнесом, и его реальным влиянием на улучшение социально-экономического положения в стране.

Первоначально малое предпринимательство идеализировалось, рассматривалось как основа социально-экономической устойчивости общества в условиях рыночных отношений. В настоящее время население воспринимает предпринимателя как недобросовестного работодателя, нарушающего трудовое законодательство страны, который отказывает в предоставлении наемным работникам социальных льгот, определяемых законом. Таким образом, особой чертой малого бизнеса в России стал высокий уровень противоречия между хозяином-предпринимателем и наемными работниками.

В России изменились ожидания самих предпринимателей в ходе развития рыночных отношений. Если в период возникновения малого бизнеса в стране предприниматели положительно оценивали законодательство, касающиеся малых предприятий, которое позволяло предпринимателю самостоятельно принимать решения, обеспечивающие большие возможности для получения прибыли, то последовавшее затем избыточное государственное регулирование малого бизнеса существенно изменило предпринимательскую среду, а именно: появились трудности получения разрешения на образование малого предприятия, трудности выполнения требования по ведению предпринимательской деятельности и как результат – рост административных барьеров. Высокий уровень бюрократических барьеров стал характерной чертой малого бизнеса в России. Предпринима-

тель часто обращается за оценкой организационно-экономической ситуации в данном регионе к людям, которые знакомы с условиями хозяйствования, способны по косвенным показателям определить уровень бюрократических преград для бизнеса.

Сложившаяся социально-экономическая ситуация в стране заставляет предпринимателя привлекать на свою сторону для обеспечения гарантии выполнения хозяйственных сделок властных чиновников, что определяет такую особенность малого бизнеса в России, как широко распространенная практика решения хозяйственных проблем с исполнительной властью с помощью незаконных выплат чиновникам. Конечно, в этом одинаково повинны и сами предприниматели, стремящиеся и умеющие «договариваться», исходя из обоюдного понимания.

Особенностью малого бизнеса в России является негативное отношение предпринимателя к судебной власти, призванной обеспечить правовую защищенность предпринимателя. Существует зависимость между финансовым благополучием предпринимателя и чувством его правовой защищенности. Только финансово состоятельные предприниматели могут позволить себе привлечь высокооплачиваемых юристов для защиты своих предпринимательских интересов. Законодательством суд определяется как универсальный институт разрешения конфликтов и споров, включая коммерческие, однако 49% предпринимателей ответили, что «не станут обращаться в суд», а 10% затруднились с ответом. [4с.20]

Трудности капитализации малого бизнеса в России особенно проявляются в доступности бизнес-недвижимости. Так, в ходе опроса собственников и высших менеджеров малых предприятий 76% респондентов признали, что приобрести недвижи-

мость в собственность практически невозможно из-за высоких цен при жестких условиях оплаты, отсутствия достоверной информации о торгах и самих объектах. [с.25]

Следует отметить сложный противоречивый процесс «малой приватизации», включающий перераспределение прав собственности на объекты недвижимости между федеральным, региональным и муниципальным уровнями, проведения кадастровой оценки земельных участков. При новой конфигурации исполнительной власти высвобождается недвижимость, но большинству предпринимателей не удается этим воспользоваться.

Аукционный принцип не позволяет «малоимущему» в финансовом смысле малому бизнесу участвовать в приватизационных сделках на равных с более мощными финансовыми структурами, а исполнительная власть не предлагает «мелких лотов» и расщечек или льготных кредитов по оплате приватизированных сделок. Таким образом, несмотря на определенные региональные различия, имеет место причинно-следственная закономерность, определяющая такую особенность малого предпринимательства в России, как чрезвычайно плохие условия для роста масштаба производства на малом предприятии и повышение на этой основе их экономической жизнедеятельности.

Прошедшая в стране муниципальная реформа привела к появлению значительного числа новых небольших административно-территориальных образований разного типа, муниципальная казна которых оказалась пуста. Особенностью развития малого бизнеса в стране стало то, что местные власти на словах поддерживают малое предпринимательство, но практически перекладывают на малый бизнес дефицит доходных поступлений в муниципальные бюджеты. С этой целью,

имея полномочия по формулированию базы единого налога на вмененный доход (ЕНВД), местная власть «задирает» значения так называемого «коэффициента К2», одного из расчетных коэффициентов, определяющих размер налоговых ставок, при использовании налогового режима ЕНВД, ближе к верхней планке диапазона, разрешенного федеральным законодательством. Местная власть выбирает по собственному усмотрению «наименьшее зло» из двух: пустая казна или рост налоговой нагрузки на малый бизнес.

Выявление особых черт малого бизнеса в России необходимо для концентрации государственной поддержки малых предприятий, направленной на повышение их экономической жизнеспособности в конкурентной борьбе с более крупными предприятиями.

Библиографический список

- 1.Разумова И. Мелкие фирмы в США: Экономика и управление. М: Наука, 1989. - с. 87.
- 2.Высоков В.В. Малый бизнес: made in Russia: научно-практическое пособие. Ростов-на-Дону: Изд.центр ДГТУ, 1999. - с. 17.
- 3.Никитин С, Трофимова И. Зависимость эффективности производства от степени концентрации. М: Наука, 1998. - с. 210.
- 4.Чернышева Ю.Г. Проблемы государственной поддержки малого предпринимательства в промышленности: Монография/РГЭУ «РИНХ». Ростов-на-Дону, 2005. - с. 21.
- 5.Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России. Отчет по результатам общественного использования. М: ОПОРА РОССИИ-ВЦИДМ, 2006.- с25.

Bibliographic list

- 1.Rasumava I. Small firms in the USA. : Economics and management.M : Nauka,1989.- p.87.

2. Vysokov V.V. Small business: made in Russia: scientific – practical manual. Rostov-on-Don: Centre DGTU, 1999.- p.17.
3. Nikitin S. Trofimova I. Dependence of efficiency of production on the degree of concentration. M: Nauka, 1998.- p.210.
4. Chernyshova U.G. The problems of the

state support of the small business in industry. Monograph RSEU “PINX” Postov-on-Don, 2005.- p.21.

5. The conditions and factors of development of small business in the regions of Russia. The report on the results of the public research (examination). M.: The support of Russia – VTSIDM, 2006.- p.25

Н.Н. Ковалева

ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация

Выявлены основные проблемы развития сельского хозяйства в Ростовской области. Проанализировано одно из направлений государственной поддержки – финансирование сельскохозяйственных товаропроизводителей. Рассмотрена методика оценки эффективности бюджетной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей по приросту валовой продукции. Обоснована необходимость совершенствования государственной программы развития сельского хозяйства на региональном уровне.

Annotation

The basic problems of development of agriculture in the Rostov region are revealed. One of directions of the state support – financing of agricultural commodity producers is analyzed. The technique of an estimation of efficiency of budgetary support of agricultural commodity producers on a gross output gain is considered. Necessity of perfection of a government program of development of agriculture at regional level is proved.

Ключевые слова

Региональная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей, эффективность государственной поддержки, совершенствование бюджетной поддержки сельского хозяйства.

Keywords

Regional support of agricultural commodity producers, efficiency of the state support, perfection of budgetary support of agriculture.

Учитывая многофункциональность отрасли сельского хозяйства можно сказать о главном ее значении в развитии экономики нашей страны. Оно определяет не только продовольственную безопасность России, но и социальную стабильность в обществе. Агропромышленный комплекс Ростовской области – один из ведущих в России. На долю Ростовской области приходится

более 6% валовой продукции сельского хозяйства России. Доля сельского хозяйства в формировании валового регионального продукта занимает третье место после оптовой и розничной торговли, обрабатывающих производств и на протяжении последних пяти лет колеблется от 12 до 13 процентов.

В результате проведенных исследований выявлено, что наиболее ак-

туальными проблемами в развитии сельского хозяйства области являются: недостаточные темпы институциональных преобразований, резкие колебания цен на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие, неразвитый характер оптовых продовольственных рынков, недостаточное содействие развитию конкуренции, финансовая неустойчивость сельскохозяйственных товаропроизводителей, низкая инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных организаций, труднодоступность кредитных ресурсов и недостаток залогового обеспечения, неразвитость ипотечного кредитования, ограниченный объем средств областного бюджета, направляемых на поддержку развития сельского хозяйства и социальное обустройство села, опережающее уменьшение основных производственных фондов по сравнению с их вводом, сокращение и старение парка основных видов сельскохозяйственной техники, недостаточное внедрение информационных технологий и инноваций, дефицит квалифицированных управленческих и специальных кадров, отток молодых специалистов, невысокий уровень жизни сельского населения, недостаточное качество услуг социальной инфраструктуры.

В Ростовской области развитие агропромышленного комплекса характеризуется положительной динамикой в части роста объема производства продукции сельского хозяйства. Однако темпы роста недостаточно устойчивы. Так, за последние восемь лет индекс физического объема производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств (в сопоставимых ценах к предыдущему году) составил в 2000 году 109,4%, в 2001 году – 121,3%, 2002 году – 105,0%, 2003 году – 98%, 2004 году – 123,4%, 2005 году – 103,2%, в 2006 году – 101,3%, 2007 году – 90%, 2008 году – 140,6 %.

По данным Министерства сель-

ского хозяйства и продовольствия Ростовской области, период с 2003 по 2007 год характеризуется положительными изменениями основных показателей деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, а именно: валовой доход на одного работника увеличился почти в 3 раза, выручка на одного работника – в 3,6 раза, выручка на 1 гектар сельскохозяйственных угодий – в 2 раза, выручка на 1 гектар пашни – в 1,6 раза, среднемесячная зарплата одного работника – в 3,2 раза. Начиная с 2000 года, в животноводстве отмечаем положительную тенденцию. Производство животноводческой продукции за 3 последних года увеличилось по мясу - на 38%, молоку - на 15%.

Как показали исследования, в 2008 году по сравнению с 2000 годом производство мяса выросло на 57,7 %, молока – на 20%, яиц – на 29,1%. Растет поголовье свиней (темп роста по отношению к 2000 году – 29,3%), овец и коз (67,3%), стабилизировалось поголовье крупного рогатого скота, которое в течение 2005 – 2008 годов сохраняется в пределах 540 – 580 тыс. голов. При этом наблюдается спад производства продукции животноводства и поголовья в сельскохозяйственных организациях, где сосредоточен основной генетический потенциал разводимых животных, а также имеется потенциал удешевления себестоимости продукции за счет индустриального производства, на основе использования современных техники и технологий.

В целях создания необходимых экономических условий для динамичного развития сельского хозяйства, внедрения прогрессивных технологий и стимулирования повышения производительности труда в хозяйствах, повышения уровня потребления населением сельскохозяйственной продукции, в последние годы государство приняло много мер, а именно: реализацию Федерального закона «О развитии сельского

хозяйства», приоритетного национального проекта «Развитие АПК», Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы и разработки проекта Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, включая приложение Основных параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020-2030 годов.

Как показали исследования, одним из механизмов государственной поддержки и регулирования развития сельского хозяйства является финансовая система, основанная на государственном бюджете. Бюджетная политика оказывает существенное влияние на развитие сельского хозяйства, бюджетное финансирование присутствует практически во всех странах мира. Основные формы государственной бюджетной поддержки - это субсидии, компенсации и дотации, участие в целевых программах развития. Объем и структура финансирования сельского хозяйства определяются федеральными и региональными законами, и осуществляется на основе принципа софинансирования за счет средств соответствующих бюджетов.

Согласно данным отчетов об исполнении бюджета за 2006-2008 годы, представленных в таблице 1, можно сделать следующие выводы:

четко наблюдается усиление аграрной политики со стороны государства по средствам увеличения финансирования на субсидирование мероприятий в области сельского хозяйства. Поддержка элитного семеноводства с целью повышения эффективности производст-

ва сельскохозяйственных культур на основе обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей высококачественными семенами на федеральном уровне увеличилась в 2,1 раза, тогда как из областного бюджета выделено на 50 % меньше в 2008 году по сравнению с 2006 годом; с целью формирования племенной базы, обеспечивающей потребность отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей в племенной продукции (материале) субсидии из федерального бюджета на поддержку племенного животноводства увеличились в 2,8 раза. Средства областного бюджета в 2006 году, объединившие расходы на животноводство и рыбоводство, составили 72,0 млн. рублей, в 2007 году они увеличились на 29,8 млн. рублей, а в 2008 году было выделено на приобретение племенного молодняка КРС и овец 74,7 млн. рублей. Поддержка овцеводства в 2008 году за счет средств федерального бюджета была выделена отдельным направлением в сумме 19,5 млн. рублей. Также отдельным направлением поддержки с 2008 года выделялись субсидии на приобретение комбикормов 258,0 и 25,8 млн. рублей соответственно из средств федерального и областного бюджетов.

Как показали исследования, в Ростовской области государственная поддержка отрасли животноводства заключается в поддержке племенного животноводства и инвестиционной деятельности организаций АПК. С целью повышения финансовой устойчивости увеличено финансирование мероприятий по повышению доступности кредитов, а именно: за счет средств федерального бюджета субсидирование возмещения части затрат

Таблица 1. Государственная поддержка сельскохозяйственных производителей всех категорий хозяйств за счет средств областного и федерального бюджета в Ростовской области, млн. руб.

Направления государственной поддержки	2006 год	2007 год	2008 год	2008 год к 2006 году, %
Из федерального бюджета:	1024,7	2180,1	2166,5	2,1 р.
Субсидия на производство элитного семеноводства	3,2	3,6	6,7	2,1 р.
Субсидии на компенсацию части затрат на приобретение средств химизации	16,7	17,8	0,0	-
Субсидии на поддержку племенного животноводства	22,4	36,5	61,6	2,8 р.
Субсидии на поддержку отечественного овцеводства	-	9,7	19,5	-
Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по привлеченным кредитам (займам) в российских кредитных организациях	400,1	924,8	1343,9	3,4 р.
Компенсация части затрат по страхованию сельскохозяйственных культур	136,2	107,7	89,5	65,7
Субсидии на приобретение комбикормов	-	-	258,0	-
Субсидии на компенсацию затрат на дизтопливо	372,9	408,4	112,5	30,2
Субсидии на другие цели и мероприятия	73,2	671,6	274,8	3,7 р.
Из областного бюджета:	253,6	393,4	379,0	1,5 р.
Развитие животноводства (субсидии на компенсацию части затрат на приобретение племенного молодняка КРС молочного и мясного направления) и рыбоводства	72,0	102,2	74,7	103,7
Субсидии на компенсацию части затрат на приобретение средств химизации	18,9	29,5	76,5	4 р.
Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по привлеченным кредитам (займам) в российских кредитных организациях	54,9	113,1	155,3	2,8 р.
Компенсация части затрат по страхованию сельскохозяйственных культур	15,0	21,3	23,4	1,6 р.
Субсидия на производство элитного семеноводства	2,0	2,0	1,0	50,0
Субсидии на приобретение комбикормов	-	-	25,8	-
Субсидии на компенсацию затрат на дизтопливо	5,9	8,0	1,9	32,2

Продолжение таблицы 1

Субсидии на другие цели и мероприятия	84,9	117,3	20,4	24,0
Всего средств государственной поддержки	1278,3	2573,5	2545,5	2 р.
Произведено продукции сельского хозяйства	68944,8	81398,8	137032,5	2 р.
Расходы бюджета на 1 руб. произведенной продукции	0,02	0,03	0,02	-

на уплату процентов по привлеченным кредитам в российских кредитных организациях увеличено в 3,4 раза, областного бюджета — в 2,8 раз.

За исследуемый период общая сумма государственной поддержки сельского хозяйства увеличилась в 2 раза. Несмотря на это, в бюджете доля расходов на сельское хозяйство в 2008 году составила лишь 3,9 %, при этом по сравнению с 2006 годом расходы областного бюджета увеличились на 67,1 %. Необходимо так же отметить, что процент исполнения расходов бюджета в части сельского хозяйства в 2008 году составил 77,1 %, что на 18 % меньше 2007 года и на 9,5 % меньше показателя исполнения 2006 года.

При выполнении поставленных

государственных задач возникла необходимость контроля за эффективным и рациональным использованием бюджетных ресурсов, для чего разработано несколько методических рекомендаций по планированию бюджетных субсидий для сельскохозяйственного производства и оценки эффективности использования бюджетных средств. Методика оценки эффективности государственной поддержки в Ростовской области была апробирована на ряде хозяйств, занимающихся производством и реализацией сельскохозяйственной продукции. Финансовый результат поддержки определялся по приросту валовой продукции, а ее эффективность рассчитывалась как прирост продукции от выделенной поддержки (таблица 2).

Таблица 2. Эффективность бюджетной поддержки сельскохозяйственных организаций в Ростовской области за 2008 год*)

№	Хозяйства	Государственная поддержка, тыс. руб.	Прирост ВП, тыс. руб.	Эффективность бюджетной поддержки
1	ООО «Прогресс-Агро»	31166	25918	0,83
2	ЗАО «СКВО»	49639	79887	1,6
3	СПК «Островянский»	1649	217	0,13
4	ЗАО «Орловсксельпромснаб»	699	62	0,1
5	СПК «Антоновский»	266	795	2,9
6	СПК «Колос»	679	720	1,1
7	СПК «Советский»	663	1883	2,8
8	ЗАО «имени Дзержинского»	6313	2672	0,42
9	СПК имени Ленина	1181	621	0,5

Продолжение таблицы 2

1 0	СПК племзавод «Мир»	9035	21568	2,4
1 1	ООО «Солнечное»	6424	8281	1,3

* По данным годовых отчетов

Сравнительный анализ выделенных бюджетных средств показал, что государственная поддержка дает положительный результат в деятельности сельскохозяйственных предприятий как высокорентабельных – ЗАО «СКВО» с эффективностью господдержки 1,6, так и низкорентабельных – СПК «Антоновский», где эффективность бюджетных средств составила 2,9, т.е. на каждый рубль, выделенный из бюджета, прирост валовой продукции составил 2 рубля 90 коп. Показатели эффективности поддержки можно определить по отраслям и подотраслям в разрезе районов и природно-климатических зон, а также по направлениям господдержки в регионе.

Таким образом, решение проблем в сложившейся ситуации, по мнению автора, заключается именно в совершенствовании региональной поддержки сельского хозяйства на принципах программно-целевого метода государственного управления, который сейчас используется для разработки региональной программы развития сельского хозяйства на 2010-2012 годы. Данная программа включает формирование системы целей, задач и ключевых показателей (индикаторов) развития области, разработку приоритетных направлений и программных мероприятий, определение необходимых объемов финансирования, распределение бюджетных и внебюджетных ресурсов по целям и задачам, разработку механизма управления Программы с учетом достижений реформы бюджетного процесса и административной реформы. Большим плюсом региональной программы является то, что направления государст-

венной поддержки сельского хозяйства области разработаны более детально, например, поддержка отрасли животноводства включает в себя такие подпрограммы как, развитие молочного скотоводства, мясного скотоводства, свиноводства, овцеводства, птицеводства, племенного животноводства. Это позволит решать проблемы каждого направления в отрасли животноводства, создать необходимые экономические условия для динамичного развития животноводства, интенсивного процесса воспроизводства стада, внедрить прогрессивные технологии и стимулировать повышение производительности труда в животноводческих хозяйствах, а так же повысить уровень потребления населением животноводческой продукции, производимой в области. Выполнение всех мероприятий государственной поддержки и государственного регулирования Ростовской области обеспечит рост основных параметров, характеризующих развитие сельского хозяйства. По данным исследований за 2008 год, исполнение показателей Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Ростовской области на 2008 - 2012 годы по производству мяса составило 113 %, молока — 109 %. Это характеризует высокий уровень государственной поддержки и государственного регулирования сельского хозяйства в Ростовской области.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 г. № 446: Государственная программа раз-

вития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы.

2. Областной закон от 19.06.07 № 706-ЗС Отчет об исполнении областного бюджета за 2006 год.

3. Отчет об исполнении областного бюджета за 2007 год. - www.donland.ru/.

4. Отчет об исполнении областного бюджета за 2008 год. - www.donland.ru/.

5. www.don-agro.ru/

6. Постановление Администрации Ростовской области от 10 августа 2006 г. № 315 О порядке предоставления компенсаций из областного бюджета, направленных на поддержку племенного животноводства и инвестиционной деятельности организаций АПК.

Bibliographic list

1. The governmental order of the Russian Federation from July, 14th, 2007 № 446: the Government program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw materials and the foodstuffs on 2008 - 2012.

2. The Regional law from 19.06.07 № 706-ZS the Report on execution of the regional budget for 2006.

3. The Report on execution of the regional budget for 2007. - www.donland.ru/

4. The Report on execution of the regional budget for 2008. - www.donland.ru/

5. www.don-agro.ru/

6. The Decision of Administration of the Rostov region from August, 10th, 2006 № 315 About an order of granting of indemnifications from the regional budget, directed on support of breeding animal industries and investment activity of the organizations of agrarian and industrial complex.

В.Д. Мамаев

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Аннотация

Прослежена динамика развития агропродовольственного рынка, формирования потребительских цен, уровня жизни сельского населения. Названы крупные системные проблемы агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, и обозначены пути их преодоления. Приведены основные направления приоритетного проекта «Развитие АПК», мероприятия, выработанные в целях его реализации, перспективные задачи.

Ключевые слова

Агропромышленный комплекс, показатели деятельности, системные проблемы, приоритетные цели, федеральные программы, нормативно-правовые акты, национальный проект «Развитие АПК»

Annotation

Some major systemic problems of agroindustrial and fishery complexes were enumerated indicating the ways of their surmounting. Basic lines of priority project of the “AIC development” were stated, as well as measures elaborated with the aim of its implementation and perspective tasks.

Key words

Agroindustrial complex, indicators of activity, systemic problems, priority targets, federal programs, standard legal acts, national project “The development of the AIC”

Учитывая системообразующую роль агропромышленного комплекса (АПК) для социально-экономического развития Республики Дагестан (РД), следует уделить особое внимание проблемам, сдерживающим повышение эффективности хозяйственной деятельности. Среди главных проблем следует отметить слабое распространение прогрессивных форм хозяйствования, отсутствие целостной системы управления агрокомплексом. В повышении эффективности работы АПК решающая роль должна принадлежать структурным преобразованиям и совершенствованию экономических отношений, которые предусматривают: приведение организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий в соответствие с нормами законодательства РФ; содействие формированию конкурентоспособных товаропроизводителей и создание условий для концентрации средств производства у наиболее эффективных собственников и организаций; содействие развитию горизонтальной и вертикальной интеграции при жестком соблюдении антимонопольного законодательства; решение проблем нерентабельных хозяйствующих субъектов.

Повышение эффективности аграрного комплекса республики в значительной степени должно определяться инновационным характером развития: оснащением новой техникой, внедрением ресурсосберегающих технологий в отраслях АПК.

В целях повышения эффективности научно-технического потенциала АПК РД предусматривается: сохранение, дальнейшее развитие и укрепление научно-технического потенциала, повышение эффективности его работы; предоставление на конкурсной основе государственной поддержки наиболее перспективным научным исследованиям, имеющим существенное значение для развития АПК; формирование ры-

ночных отношений в научно-технической сфере при разработке и реализации достижений науки и техники; содействие творческой инициативе молодых ученых в разработке и внедрении современных научно-технических достижений. Для обеспечения устойчивого развития аграрного производства, создания надежного продовольственного рынка РД, широкого распространения знаний, оказания информационно-консультационных услуг хозяйствующим субъектам АПК, иным заинтересованным лицам в ввозе и вывозе сельскохозяйственной продукции следует создать эффективную республиканскую информационно-консультационную службу, интегрированную в единое информационное пространство РФ.

Основными критериями оценки эффективности деятельности АПК должны быть финансово-хозяйственные показатели сельскохозяйственных предприятий и уровень доходов сельских жителей. Одним из определяющих условий достижения намеченных рубежей является восстановление и совершенствование экономической работы на селе. Реформирование сельскохозяйственных предприятий, приведение их организационно-правовых форм в соответствие с Гражданским кодексом РФ. В результате реорганизации колхозов и совхозов основными организационно-правовыми формами стали предприятия, созданные на базе коллективно-долевой собственности на имущество. Поэтому необходимо восстановить систему внутривозрастных расчетов, усовершенствовать в новых условиях систему бухгалтерского учета и отчетности, работу служб экономического анализа, оптимизировать производственную структуру сельскохозяйственных предприятий, что послужит улучшению экономического положения товаропроизводителей АПК. С целью дальнейшего финансового оздоровле-

ния сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимо, в первую очередь, провести комплексную реструктуризацию кредиторской задолженности товаропроизводителей по платежам в бюджеты различных уровней, внебюджетные фонды. Необходимо изменить направления государственной поддержки сельского хозяйства и оказывать ее предприятиям, фермерским хозяйствам, личным подворьям, обеспечивающим наибольшую отдачу вложенных средств. Совершенствование финансово-кредитных отношений в АПК будет проходить при ценах, диктуемых спросом и предложением (рынком).

Основной задачей в области страхования является формирование и развитие эффективной его системы в сельском хозяйстве, включающей в том числе обязательную перестраховку части рисков; введение отдельного учета операций по страхованию, обеспеченному государственной поддержкой. Другие виды страхования товаропроизводителей осуществляются в соответствии с действующим законодательством.

Основной целью развития земельных отношений является улучшение эффективности использования сельскохозяйственных угодий, повышение плодородия почвы, сохранение природной среды. В соответствии с Земельным кодексом РФ и с учетом принятия ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» предстоит осуществить формирование нормативно-правовой базы регулирования земельных отношений с учетом специфики республики, направленной на: переход к многообразию форм собственности на землю; создание рыночного экономического механизма регулирования земельных отношений и охраны земель; совершенствование нормативно-правовой и методической базы для реализации организационно-экономического механизма регулирования земельных отношений; создание

реальных условий для реализации конституционных прав субъектов земельных отношений на владение, пользование и распоряжение землей; вовлечение земельных участков в экономический оборот, создание регулируемого земельного рынка и его инфраструктуры; приоритетное развитие арендных отношений в сфере сельскохозяйственного землепользования; создание современной системы управления земельными ресурсами на основе объективных данных государственного земельного кадастра и мониторинга земель.

По мере развития земельных отношений, перехода к формированию многообразия форм собственности на землю предполагается передача определенной части земли в собственность хозяйствующим субъектам, а остальную часть рекомендуется передавать в долгосрочную аренду через органы местного самоуправления.

В ходе аграрных преобразований значительно возрос экономический и социальный статус личных подсобных хозяйств (ЛПХ) населения. Развитие этой категории хозяйств стало в определенной степени стабилизирующим фактором социально-экономической ситуации в республике. Учитывая социальную и экономическую значимость ЛПХ, необходимо осуществить включение ЛПХ в сферу государственной аграрной политики, в статистическую систему АПК, в систему государственного племенного, ветеринарного, агрозоотехнического и инженерного обслуживания. Это будет способствовать обеспечению занятости и повышению уровня жизни сельского населения, воспроизводству трудовых ресурсов в сельской местности, возрождению сельскохозяйственного производства.

Социальное преобразование села связано с обеспечением нормальных условий для жизнедеятельности сельского населения. Сельхозпредприятия, сохранившие на своем балансе объекты

социальной и инженерной инфраструктуры, должны иметь налоговые льготы или получать из местного бюджета компенсации для возмещения издержек в объеме нормативных затрат. Важнейшие задачи социально-экономической политики в аграрном секторе создание - условий для эффективной занятости населения и обеспечение предприятий рабочей силой.

Для решения задач по социальному развитию села необходимы следующие меры: повышение инвестиционной привлекательности сельских территорий за счет развития отраслей агро-сервиса, производственной и социальной инфраструктуры, поддержки дорожного и водохозяйственного строительства, транспорта, связи, торговли, электрификации и газоснабжения стимулирования развития рынка услуг в сельской местности; перепрофилирование предприятий, продукция которых не находит рынков сбыта, на производство товаров, имеющих спрос; максимальное использование местных ресурсов при создании новых рабочих мест.

Переход к рыночной экономике диктует необходимость принципиальных изменений в подходах к кадровому обеспечению аграрного сектора. Преобразования в АПК следует начинать с подготовки кадров, хорошо знающих законы рынка, умело ориентирующихся в складывающейся обстановке, способных переходить к современным технологиям, обладающих предпринимательскими навыками.

Основной целью земледелия республики является повышение эффективности и устойчивости производства растениеводческой продукции за счет более полного и рационального использования биоклиматического потенциала, расширения набора культур и сортов, сохранения и воспроизводства почвенного плодородия.

Общими концептуальными направлениями организации и ведения

земледелия являются: поддержание плодородия почв за счет рациональных севооборотов, более полного использования местных органических и минеральных удобрений; создание новых высокоурожайных, устойчивых сортов растений, адаптированных к местным условиям; усовершенствование системы семеноводства; значительное увеличение ассигнований на целевые программы по приоритетным направлениям; повышение эффективности эксплуатации гидромелиоративных систем; реконструкция и восстановление имеющихся оросительных систем.

Необходимо уделять большое внимание развитию овощеводства. Предполагается расширить площади и ассортимент овощных культур. Их производство ориентируется на переработку, внутреннее обеспечение и вывоз за пределы РД. При этом должна быть налажена помощь в формировании рынков сбыта и информационном обеспечении населения.

Приоритетным направлением является расширение площадей под виноградниками в районах, традиционно занимающихся виноградарством, увеличение их урожайности, обеспечение на этой основе роста объемов производства, решения следующих задач: создания условий для производства высококачественной продукции виноградарства и виноделия; восстановления и дальнейшего расширения площадей виноградников; создания базы по производству посадочного материала.

Для решения проблемы обеспечения населения республики плодами и виноградом необходимо рациональное размещение их производства в наиболее выгодных по экономическим и природным ресурсам районах республики. Стабильное производство плодов должно обеспечиваться систематической (ежегодной) посадкой новых насаждений, с тем, чтобы молодые сады занимали не менее 25 % всей площади, а

старые (старше 30 лет) следует раскорчевывать.

Развитие отрасли животноводства в современных условиях и на перспективу направлено на повышение продуктивности всех видов животных, роста численности скота и птицы, улучшение селекционно-племенной работы, совершенствование технологии содержания и кормления, что позволит улучшить обеспечение населения республики мясо-молочными продуктами.

В соответствии с историческими и природно-климатическими условиями, наличием естественных кормовых угодий, овцеводство в республике будет развиваться в основном за счет увеличения поголовья районированных пород с эффективным использованием средств федерального и республиканского бюджетов, предусмотренных на поддержку овцеводства и лизинг скота.

Дальнейшее развитие овцеводства в республике будет осуществляться за счет сохранения и дальнейшего совершенствования уникального генофонда овец, разводимых в республике, подготовки и переподготовки профессиональных кадров бонитеров, менеджмента и агробизнеса.

Рост производства мяса в республике планируется осуществлять за счет увеличения численности поголовья скота и свиней, повышения их продуктивности путем использования белковитаминных добавок.

В вопросах обеспечения населения продукцией животноводства весомое место занимает птицеводство. Интенсификация птицеводства должна осуществляться в направлении специализации на производстве яиц и мяса.

Весомым дополнением в обеспечении мясом граждан также является рыбоводство. Главной целью комплексного развития рыбной отрасли республики является удовлетворение потребностей населения в высококачественной рыбной продукции. Предусматривается

последовательное решение следующего комплекса организационных, правовых, экономических, научно-технических и социальных задач: разработки нормативных правовых актов; изучения состояния водных биоресурсов и обеспечения полномасштабного их воспроизводства; создания современных воспроизводственных и товарных комплексов; формирования продуктивных маточных стад ценных видов рыб (осетровые, карп, сом) на основе селекции и племенного дела; восстановления и развития прудового рыбоводства.

Финансовая поддержка будет необходима отрасли только для специализированных рыбопитомников на формирование маточных стад, их содержание и производство посадочного материала.

Животноводство немыслимо без ветеринарного обслуживания. Оно должно идти по следующим направлениям: систематической ветеринарной профилактике; организации охраны территории республики от заноса болезней животных из других регионов России и приграничных государств; реализации федеральных целевых программ по предупреждению и ликвидации карантинных и особо опасных болезней животных.

На начало 2009 г. по сравнению с 1990 г. общая численность тракторов в сельском хозяйстве республики снизилась в 2,2 раза, зерноуборочных комбайнов – более чем в 2 раза, плугов – на 50 %, сеялок – в 2 раза и т.д. Такой уровень оснащенности выдвигает решение задачи технического перевооружения отрасли более качественной и производительной техникой.

Проведение государственной политики в области развития АПК требует дополнительной разработки и принятия нормативно-правовых актов, которые позволят сформировать целостную систему республиканского аграрного законодательства и устранить пробелы и

противоречия действующего. Учитывая это, разработку республиканских законодательных нормативно-правовых актов нужно осуществлять в рамках обновления федеральной законодательной базы функционирования АПК.

По мере интенсификации сельскохозяйственного производства будут осуществляться меры по регулированию аграрного производства на основе экологических требований, а именно: контроль над технологиями в сельскохозяйственном производстве для снижения техногенной нагрузки на окру-

жающую среду, развитие земельного зонирования и системы предельно допустимых нормативов; создание механизмов стимулирования применения экологически прогрессивных технологий, адаптированных к местным условиям и обеспечивающих предотвращение деградации и эрозии почв; формирование системы производства и торговли экологически чистой сельскохозяйственной продукцией.

Реализация намеченных мер позволит достигнуть следующих результатов по основным отраслям АПК.

Таблица 1. Ожидаемые результаты производства продукции АПК в 2010г. всех категорий хозяйств

№	Наименование продукции	2001 г.	2007 г.	2010 г.
1	Зерно (тыс. тонн),	272,6	369	400
	в том числе кукуруза (тыс. тонн)	28,9	57,3	50
	рис (тыс. тонн)	23,1	18,7	50
2	Подсолнечник (тыс. тонн)	1,5	4,0	5,2
3	Овощи (тыс. тонн)	449,8	495	1000
4	Картофель (тыс. тонн)	217,6	209	300
5	Плоды (тыс. тонн)	54,1	44	130
6	Виноград (тыс. тонн)	70,5	65	150
7	Мясо (тыс. тонн)	112,4	118	150
8	Молоко (тыс. тонн)	285,6	304,5	505
9	Шерсть (тонн)	9094	11200	12000
10	Яйцо (млн.шт.)	266,1	295,4	430
11	Консервы (муб)	31	28	350
12	Кондитерские изделия (тонн)	1535	1550	8200
13	Минеральная вода (тыс.бут.)	5381	10630	40000
14	Безалкогольные напитки (тыс. дал)	911	1002	3000

Использованы данные Минсельхоза РД

Предлагаемые положения позволят организовать производство, базирующееся на реалиях российской экономики и учитывающее специфику сельского хозяйства республики. Это касается специализации производства сельскохозяйственных зон и отдельных районов, а также внедрения научно

обоснованных систем растениеводства, животноводства, пищевой и перерабатывающей промышленности, в основу которых должны быть заложены, с одной стороны, максимально возможная эффективность хозяйствования, а с другой – природосбережение.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье актуализируется проблема повышения эффективности функционирования газотранспортной системы Ростовской области в рыночных условиях организационного разобщения газовых хозяйств региона и низкой инвестиционной привлекательности строительства газораспределительных сетей. Рассматриваются факторы повышения надежности и безопасности транспортировки газа в логистической газовой системе региона, раскрываются особенности организационной реконструкции регионального сбыта газа и достижения сквозного контроля всей сети газораспределения.

Annotation

In the article it is actualized the problem of increasing the effectiveness of the operation of gas-transport system in Rostov area in the market conditions of organizational abhesion of gas economy of the region and low investment appeal of building the gas distribution network. There are examined the factors of rising the reliability and safety of gas transport in logistic gas system of the region, there are opened peculiaritys of organizational reconstruction of regional sale of gas and achievement the total control of all gas distribution network.

Ключевые слова

Сеть газораспределения, эффективность функционирования газотранспортной системы, логистическая газовая система.

Key words

Gas distribution network, effectiveness of the operation of gas-transport system, logistic gas system.

Выдвигаемые современной практикой особенности управления логистикой потоков в различных отраслевых системах в настоящее время формируют научно устоявшуюся дифференциацию современного инструментария логистического управления [6].

В частности, в логистике управления потоками газа локализован мощный фундамент дисциплин, обеспечивающих оптимальное управление процессами газораспределения (термодинамика, газовая динамика, теплотехника, гидравлика, теория теплообмена, теория компрессоров, поршневых двигателей, турбин). Эти параметры, характеристики оборудования, методы расчета, разработанные на основе перечисленных выше технических дисциплин

для всех технологических процессов, применяют в логистических газовых системах (ЛГС) для выработки эффективных комбинаций режимов совместной работы технологического оборудования и других управляющих воздействий при многих логистических активностях [4,7].

Однако этот аспект управления является лишь одним из фрагментов, обеспечивающих эффективное управление в рамках практически сложившейся организационно-экономической конфигурации ЛГС в регионе. Тем самым можно констатировать наличие теоретически условной границы, дифференциацию аспектных плоскостей восприятия и научного анализа логистики транспортировки газа, вокруг которой

позволяет изменять и актуализировать логистический анализ исследуемой проблемы.

Необходимо отметить, что в настоящей статье рассматриваются проблемы подчеркнуто организационно-экономического аспекта построения и развития газотранспортной логистической системы в регионе. В этом смысле доминантная структура рассматриваемых факторов функционирования системы представлена преимущественно проблемами ее институционализации на региональном уровне, которые в современный момент фактически фиксируют недопустимую разобщенность элементов газотранспортной инфраструктуры, что должна быть ликвидирована путем конвергенции и надежного объединения звеньев. Такой методический ориентир априори снимает необходимость акцентирования внимания на общих проблемах развития газовой отрасли и позволяет перенести акцент на исследование практических особенностей институционального развития газовой инфраструктуры региона как доминирующего фактора обеспечения устойчивости ее функционирования.

В качестве отправной точки концептуального анализа в данной статье использовано понятие «газовая логистическая система», под которой следует понимать организационно упорядоченную совокупность всех элементов, синхронизация работы которых обеспечивает эффективную и надежную транспортировку газа в регионе.

В рамках настоящей статьи важно отметить, что не конкурирующее многообразие трактовок и их концептуальное разночтение, а исключительно искомая адекватность методического ракурса научной оценки реальным проблемам региональной практики развития ЛГС методически должна быть переведена в эмпирически значимый контекст логистического исследования.

С позиции инструментального обеспечения последнего, актуализация практических проблем эффективного развития ЛГС в регионе в выше-обозначенном нами аспекте заостряет необходимость использования всего научного багажа и опыта создания логистических систем управления, накопленных за десятки лет эволюции традиционной логистики. В качестве отправной точки такого заимствования в настоящей статье использованы ключевые принципы логистики транспортировки газа, осмысление которых позволило усилить точность и концептуальную ценность анализа [4]. Благодаря этому, сделана попытка проведения широкоаспектной оценки эффективности организационной конвергенции функциональных составляющих процесса газораспределения в Ростовской области, общая концептуальная констатация необходимости которой является общим местом в современных экономических исследованиях [1,9,10,11].

В этой связи особую актуальность представляет исследование всего спектра вопросов, составляющих проблемное поле развития системы газораспределения в регионе.

В настоящее время институциональная инфраструктура газораспределения Ростовской области представлена 9 газораспределительными организациями (ГРО), имеющими в собственности сети газопроводов, осуществляющих их эксплуатацию и имеющих возможность оказывать услуги по транспортировке газа потребителям.

С позиции современной логистики следует выделить ключевые проблемы функционирования газотранспортной инфраструктуры Ростовской области, значимый аспект которых представлен вопросами развития институциональной составляющей. Акцентирование внимания на этой составляющей обусловлено наличием широкого круга проблем, существование которых по-

звоняет констатировать снижение надежности и эффективности логистической системы газораспределения в регионе [12].

Одним из факторов разобщения элементов логистической системы распределения в регионе является акционирование газовых хозяйств, в результате которого в собственность ГРО подлежали приватизации только распределительные газопроводы, а внутридомовые газопроводы и газовые приборы оказались в собственности балансодержателей зданий и владельцев квартир. В ретроспективном срезе можно отметить, что до этого времени действовала отлаженная и эффективная система планово-предупредительных ремонтов внутренних газопроводов и газовых приборов. На современный момент затраты на их эксплуатацию не входят ни в тариф ГРО на транспортировку газа, ни в сбытовую надбавку ООО «Ростоврегионгаз».

Как показал анализ, частичную практику составляют предлагаемые ОАО «Ростовоблгаз» возмездные договоры на техническое обслуживание, процент заключения которых собственниками или квартиросъемщиками жилых помещений ничтожно мал. Замыкающее звено цепи газораспределения в регионе - граждане как конечные потребители газа, из-за недостатка финансовых средств, вызывают специализированную организацию только по факту выхода из строя оборудования или обнаружения утечек газа. Тем самым в результате организационной реконструкции сбыта газа, после разрыва договоров с абонентами на поставку газа, большинство ГРО также оказалось без каких-либо юридических рычагов, финансовых и кадровых ресурсов для контроля за безопасным использованием газа в быту [12].

С научной точки зрения, эмпирически сложившаяся система газораспределения в регионе не является эффективной ввиду того, что параметры

безопасности и правильности эксплуатации газопровода в конечных звеньях системы выпали из-под контроля, снизив надежность всей логистики газоснабжения.

В качестве показательного примера, подтверждающего опасность сложившейся ситуации, можно привести проблему диагностирования внутренних газопроводов жилых зданий.

В настоящее время в Ростовской области подлежат диагностированию более 2000 км внутренних газопроводов. С точки зрения оценки надежности и безопасности всей системы газораспределения, эта область представляет наибольшую опасность, так как последствия чрезвычайных ситуаций в густонаселенных и закрытых помещениях намного выше риска последствий аварий на наружных газопроводах.

Пролонгирующим локализованную выше проблему является отсутствие возможности контроля отдельных участков логистической сети газораспределения. В настоящее время на территории, обслуживаемой ОАО «Ростовоблгаз», из 13400 км наружных газопроводов 3700 км (27,61%) являются бесхозными [12].

Основной проблемой является юридическая невозможность принятия этой не контролируемой никем четверти газопроводов на баланс ГРО. С ретроспективной точки зрения, проблема возникновения бесхозных газопроводов возникла как по причине реорганизации и ликвидации предприятий и колхозов в 90-е годы, так и строительства новых объектов за последние 10 лет.

Ежегодно в Ростовской области строится около 1000-1200 км газовых сетей. При этом около 50 % газопроводов строилось за счет средств граждан (кооперативов), и они автоматически попадали в разряд бесхозных.

Согласно действующим нормативным документам в тариф на транспортировку газа включаются затраты на

эксплуатацию только тех газопроводов, которые находятся у ГРО в собственности или на иных законных основаниях.

Тем самым можно констатировать, что бесхозные газопроводы, фактически являясь опасными производственными объектами, никем не эксплуатируются. Это эмпирически фиксирует нерабочее состояние средств защиты от электрохимической коррозии, допуская возможность несанкционированного ведения земляных работ и повреждения газопроводов.

Помимо идентифицированных нами выше организационных дефектов развития сети ГРО, ОАО «Ростовоблгаз» не может включать в тариф логистические затраты на компенсацию поставщику технологических потерь по этим сетям, что влечет нарушение баланса количества поданного - принятого газа региональной газовой компании.

Элиминирующим эту проблему логистическим решением является принятие органами местного самоуправления на баланс бесхозных сетей с последующей сдачей их в аренду ГРО. Однако в связи с федеральной реформой органов местного самоуправления и распределением собственности между множеством администраций мелких сельских поселений данный процесс крайне усложняется, что снижает прикладной потенциал его реализации.

Принципы, закрепляющие и актуализирующие выработку рационального вектора решений проблемы сквозного контроля всей газовой магистрали в регионе, совершенно четко очерчивают условия или требования, налагаемые на механику обеспечения безопасности управляющих воздействий и надежность ГЛС в регионе [3,4]

Тормозящим фактором развития ЛГС в регионе является проблема консолидации ее звеньев, составляющую которой формируют сложности подключения объектов капитального

строительства к газораспределительным сетям.

Существующая в этой области нормативно-правовая база (принятое коллегией администрации Ростовской области решение от 24.05.06 г. №24 «Об утверждении правил подключения объектов капитального строительства к газораспределительным сетям на территории Ростовской области») фиксирует в качестве одного из требований к правообладателю земельного участка (вне зависимости юридическое это или физическое лицо) наличие правоустанавливающих документов на земельный участок и на домовладение.

В настоящее время около 90 % правообладателей земельных участков не имеют правоустанавливающих документов. Данный факт затрудняет работу ОАО «Ростовоблгаз» при заключении договоров на подключение к газораспределительным сетям, так как плата за подключение к газораспределительным сетям согласно вышеуказанным нормативным актам подразумевает строительство газопровода до границ земельного участка.

В результате при существующем порядке плата за подключение после налогообложения и других затрат не превышает 15 % от стоимости газопроводов, что дезавуирует работу всей схемы газоснабжения домохозяйств.

Отдельной проблемой развития ЛГС Ростовской области является сложность оформления охранных зон газопроводов, которое, согласно Земельному кодексу должно проводиться на основании наложения на землепользователей обременений (сервитутов).

Научный анализ этой проблемы позволил выявить ряд обуславливающих ее сложностей, локализованных в разных аспектных плоскостях.

Во-первых, это экономический аспект вопроса. Для выполнения межевых кадастровых земельных дел по всем существующим газопроводам требуется

несколько сот миллионов рублей, включение которых в тариф на транспортировку газа невозможно. Кроме того, собственники земельных участков вправе требовать регулярную плату за налогообложение, что также не предусмотрено финансовыми возможностями ГРО.

Во-вторых, периметр большинства межпоселковых газопроводов проходит по землям бывших колхозов, оказавшихся в настоящее время в общей долевой собственности частных лиц, границы землепользования у которых не определены.

В-третьих, органы местного самоуправления и их подразделения, которые обязаны обеспечивать выполнение данных работ, технически не имеют представления о порядке и процедуре оформления указанных сервитутов.

Таким образом, проблема оформления охранных зон влечет за собой отказ органов надзора и контроля в применении мер к лицам, осуществляющим незаконное строительство зданий вблизи газопроводов, что чревато взрывами и гибелью людей, находящихся в данных строениях.

Общим принципом современной теории логистики является обеспечение возможности эффективного функционирования транспортной инфраструктуры на основе обеспечения ее устойчивого функционирования [3,5,8]. Проекция этого принципа на особенности работы ЛГС региона обуславливает необходимость решения задачи приобретения и оснащения производственных баз.

Однако в рамках процесса массовой газификации населенных пунктов Ростовской области как за счет средств ОАО «Газпром», так и за счет средств бюджетного кредита, выделяемого ОАО «Ростовоблгаз» администрацией области, фактически не предусматриваются средства для создания производственных баз и участков, необходимых для дальнейшей эксплуатации построенных

газопроводов. По сути, имеет место несистемное развитие системы газораспределения, отсутствие механизмов жизнеобеспечения которой резко снижает ее надежность, а значит, и эффективность. Кроме того, существующий размер амортизационных отчислений (которые в основном используются для обновления автотранспортной техники, оборудования, приборов) не позволяет приобретать дорогостоящие объекты недвижимости.

Ретроспективный анализ в рамках оценки возможностей решения этой проблемы показывает, что в условиях социалистической экономики до 20% средств, направляемых на газификацию, использовалось для создания производственных баз [10].

Необходимо подчеркнуть, что включение небольшого размера средств на строительство баз специальной надбавки в 2007 - 2008 гг. есть полумера. Это обусловлено тем, что за счет специальной надбавки не допускается приобретение готовых построенных зданий, а только новое строительство, в то время как строительство зданий с учетом решения всех вопросов землепользования, обеспечения их необходимой инфраструктурой и инженерными коммуникациями несопоставимо со сроками строительства новых газопроводов. Кроме того, с 2009 г. включение затрат не только на приобретение, но и на строительство производственных баз за счет средств специальной надбавки допускаться не будет, что еще более усугубит вышеизложенную ситуацию.

Затрудняющими развитие газораспределительной инфраструктуры региона являются организационные проблемы, связанные с получением бюджетного кредита, предназначенного для реализации. Программы газификации Ростовской области.

Сдерживающим фактором является низкая окупаемость вновь вводимых в действие газопроводов, что объ-

ясняется социальной направленностью Программы газификации Ростовской области (при газификации небольших населенных пунктов увеличение объемов транспортировки не позволяет получить чистую прибыль, необходимую для возмещения произведенных затрат).

То есть целостная оценка эффективности функционирования ГЛС в условиях рыночной экономики позволяет вскрыть важный аспект рационализации ее функционирования, связанный с порядком финансирования строительства газовой магистрали и учетом бюджетной составляющей в финансировании процессов газоснабжения Ростовской области.

Анализ структуры финансовых потоков показывает, что существовавшая до 2006 г. практика газификации населенных пунктов в Ростовской области предусматривала финансирование строительства подводящих газопроводов за счет средств федерального и областного бюджетов. Строительство внутрипоселковых газовых сетей осуществлялось за счет средств областного и местных бюджетов с привлечением средств населения путем создания кооперативов (взносы членов кооперативов составляли от 25 до 60 тыс. рублей на одно домовладение) [12].

Нарушение существующего порядка финансирования в результате отсутствия в программе газификации населенных пунктов, синхронизации всех источников финансирования, определяющей сроки строительства, зачастую способствовало возникновению социальной напряженности, вызванной в случаях, когда средства с населения собраны, уличные сети построены, а строительство подводящего газопровода еще не начиналось, и источники его финансирования были не определены.

Фрагменты такого рода практики имеют место в регионе и поныне. Подчеркнем, что затраты населения не ограничиваются сбором средств на строи-

тельство газопровода, в дальнейшем ежегодно осуществляется сбор средств на его техническое обслуживание. Зачастую это приводит к тому, что средства не собираются в должном объеме, техническое обслуживание не осуществляется, и безопасность эксплуатации подобных газопроводов ставится под угрозу.

Таким образом, рационализация порядка финансирования должна обеспечить синхронизацию объектов газификации Ростовской области, снижение финансовой нагрузки на граждан при газификации, а также освобождение населения от дальнейшего финансирования работ по техническому обслуживанию построенных газопроводов.

Научная верификация корректности интерпретации проблемы эффективности синхронизации источников финансирования становится возможной, опираясь на базовые принципы логистики, один из которых концептуально закрепляет механику финансового обеспечения управленческих решений в области логистики транспортировки газа [4,7].

В целом выявленные и раскрытые в настоящей статье ключевые проблемы развития газораспределительной инфраструктуры Ростовской области составляют чрезвычайно широкий круг вопросов, которые были раскрыты в ракурсе научного примата базовых принципов теоретической логистики транспортировки газа.

Концептуальное оформление общего контура решения этих вопросов, сформулированного в статье, позволяет заключить, что общая характеристика тенденций развития логистики транспортировки газа в регионе указывает на наличие проблем, связанных с усилением и достижением тотального контроля всей цепочки газораспределения в Ростовской области, а также развития системы производственных баз с целью

обеспечения функционирования газотранспортной системы региона, институционального оформления охранных зон газопроводов за счет рационализации процедуры наложения на землепользователей обременений (сервитутов).

Подчеркнем, что критический посыл научного осмысления практически отлаженных в регионе тенденций развития ГЛС был концептуально сформирован на основе тех концептуальных и категориальных образований, что имеются сегодня в современной логистике транспортировки газа. Безусловно, по мере расширения региональной практики логистического менеджмента в сфере организации движения потоков газа непременно сформируется еще более мощный апостериорный посыл, изучение которого на научном уровне позволит уточнить особенности газовых потоков, специфику ЛГС, их цели и проблемы функционирования в Ростовской области.

Библиографический список

1. Ванчиков О.З. Газ – фактор социальной стабильности // Газовая промышленность. 2008. Июль.
2. Козаченко А.Н., Лопатин А.С., Никишин В.И., Поршаков Б.П. Снижение энергозатрат при транспортировании газа. - М.: «Потенциал» // Производственно-технический журнал. 2001. №1.
3. Логистические транспортно-грузовые системы: Учебник для студ. высш. учеб. заведений / В.И. Апатцев, С.Б. Левин, В.М. Николашин и др.; Под ред. В.М. Николашина. – М.: Издательский центр «Академия», 2003.
4. Матвеев В. В. Реализация логистических принципов управления газовой компанией в системе экстремально экономного регулирования и управления крупномасштабными сетями газопроводов. Доклад на 1-й

Международной научно-технической конференции DISCOM 2002, Москва, РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина. 13.11.2002.

5. Миротин Л.Б. Транспортная логистика: Учебник. – 2-е изд., стереотип. – М.: Издательство «Экзамен», 2005.
6. Миротин Л.Б., Боков В.В. Современный инструментарий логистического управления: Учебник для вузов. М.: Издательство «Экзамен», 2005.
7. Рутковский И. П., Швабский В. Л., Дятлов В. В. Автоматизация управления газотранспортными предприятиями и ЕСГ в целом // Газовая промышленность. 2000. Октябрь.
8. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2001.
9. Чернышев Д.А., Хатьков В.Ю. Необходимость и перспектива реформирования рынка газа в России // Газовая промышленность. 2007. Июль.
10. www.gazo.ru
11. www.goon.ru
12. www.rostoblgaz.ru

Bibliographic list

1. Vanchikov O.Z. Gas is a factor of social stability // Gas industry. July, 2008.
2. Kosachenko A.N., Lopatin A.S., Nikishin V.I., Porshakov B.P. Reduction of energy cost in gas transport. - M.: "Potential" // Production and technical magazine. 2001. 1.
3. Logistic transport-cargo systems: Textbook for students of institutes of higher education / V.I. Apatzev, S.B. Levin, V.M. Nikolashin and others; Edited by V.M. Nikolashin. - M. Publishing center "Academy", 2003. - 304 pages.
4. Matveev V.V. Implementation of logistic principles of managing the gas company in the system of extremely economical control and management the large-scale networks of gas pipe lines. Report on the first International scientific and technical conference DISCOM 2002, Moscow, RSU of oil and gas by Gubkin I.M. 13.11.2002.
5. Mirotin L.B. Transport logistics: Text-

book.- 2nd edition, Stereotype. - M.: Publishing house "Examen", 2005.
 6.Mirotin L.B., Bokov V.V. Modern Instrumentarium of logistic management: Textbook for institutes of higher education. M.: Publishing house "Examen", 2005.
 7.Rutkovskiy I.P., Shvabskiy V.L., Dyatlov V.V. Automation of control of gas transport enterprises and ESG in general //

Gas industry. October, 2000.
 8.Sergeev V. I. Logistics in business: textbook.- M.: INFRA - M, 2001.608 pages.
 9.Chernishov D.A., Hat'kov V.Y. Necessity and prospect of gas market reforming in Russia // gas industry. July 2007.
 10.www.gazo.ru
 11.www.goon.ru
 12.www.rostoblgaz.ru

А.Х. Хамизов

АНАЛИЗ ВЗГЛЯДОВ НА СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРУ МУНИЦИПАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

Сущность и принципы функционирования муниципального хозяйства в условиях трансформации российского экономического пространства приобретают новые особенности. Первоочередной целью функционирования муниципального хозяйства является удовлетворение общественных интересов населения муниципалитета, в связи с этим главным критерием при определении его структуры считается участие хозяйствующих субъектов различных форм собственности и отношений с местными властями в удовлетворении общественных потребностей. В связи с двойственностью природы местного самоуправления муниципальное хозяйство одновременно является институтом общественных отношений, регулирующая функция которого выражена в придании общественно значимого характера процессам производства и потребления в рамках экономики муниципального образования.

Annotation

The essence and principals of municipal economy functioning acquires new peculiarities in Russian economy space transformation. The satisfaction of social interests of municipality population is the priority objective of municipal economy functioning, that is why the participation of economic subjects with different forms of ownership and relations with the local government in satisfaction of social needs is considered as the main criteria in definition of his structure. In connection with dual nature of local government the municipal economy simultaneously is the institution of social relations, with controlling function is expressed in attaching to production process and the consumption in the borders of economics of the municipality.

Ключевые слова

Муниципальное хозяйство, удовлетворение общественных потребностей, хозяйствующие субъекты, институциональная природа.

Keywords

Municipal economy, satisfaction of social needs, economic subjects, institutional nature.

В основе развития местного самоуправления лежат экономические процессы. Следовательно, экономическую деятельность местного сообщества можно описать через понятие «муниципальное хозяйство». Степень схожести данных понятий довольно высока, вплоть до того, что ученые зачастую проводят знак равенства между ними. Муниципальное хозяйство можно рассматривать как инструмент, с помощью которого органы местного самоуправления осуществляют экономическую деятельность. Эта категория сложна и противоречива. Ее понятие до сих пор остается дискуссионным в науке. С методологической точки зрения при определении данного понятия следует обратиться к классикам муниципальной науки, в первую очередь, к Л.А. Велихову. Отождествляя «муниципальное хозяйство» с «городским» [1], он трактует его в трех значениях: «Во-первых, под городским хозяйством нередко подразумевается совокупность частных хозяйств в городе. ...Во-вторых, городское хозяйство, в его статическом значении, называют... всю сумму наличных оборудований и учреждений, обслуживающих городское благоустройство. Наконец, в-третьих, городское хозяйство понимается как деятельность города в лице его городских публичных органов, направленная к удовлетворению известных коллективных потребностей городского населения» [1]. Также Л.А. Велихов оперирует еще двумя понятиями: местным и коммунальным хозяйством, которые «между собой совпадают» [1]. По его мнению, «местное или коммунальное хозяйство в городах принимает форму муниципального хозяйства» [1].

Следуя вышесказанному, Л.А. Велихов дает следующее определение муниципальному хозяйству: «городское или муниципальное хозяйство есть деятельность местных публичных органов или организованного представительства

людей, живущих концентрированно на избранной территории и занимающихся преимущественно обрабатывающей промышленностью или торговлей, причем эта деятельность направлена к наиболее выгоднейшему использованию материальной среды с помощью установленных средств в целях благоустройства данной территориальной единицы и социального благосостояния (то есть благоустройства в широком смысле) живущего на ней и принадлежащего к господствующему классу коллектива» [1].

Данное определение верно для условий аграрной России 1928 года, когда монография увидела свет. Безусловно, это связано с тем, что в сельских поселениях того времени коммунальная инфраструктура практически отсутствовала, так же, как и обрабатывающая промышленность. Поэтому в данном контексте, когда речь идет о муниципальном хозяйстве, прежде всего, подразумевается городское хозяйство. Однако современная ситуация на местах существенно изменилась. Хотя по-прежнему определяющую роль в социально-экономическом развитии России играют экономики городов, и коммунальная инфраструктура сельских поселений не получает должного развития, сегодня их хозяйства нельзя не считать муниципальными. Многие сельские поселения уже обладают некоторыми признаками городов: наличием инфраструктуры, несмотря на ее слабое развитие, обрабатывающей промышленности и др.

При определении понятия муниципального хозяйства современных исследователей можно разделить на две группы. Первая группа рассматривает муниципальное хозяйство лишь как совокупность предприятий и учреждений, относящихся к муниципальной собственности, то есть речь идет о коммунальном хозяйстве. Вторая группа исследователей относит к муниципальному хозяйству всю совокупность хо-

зяйств, расположенных на территории муниципального образования, поскольку властные полномочия распространяются на все хозяйствующие на его территории субъекты. Фактически дискуссионным считается вопрос о принадлежности хозяйствующих субъектов немunicipальной собственности муниципальному хозяйству.

В результате группа ученых (А.Г. Воронин [2], В.Г. Игнатов [6], Б.Г. Преображенский [4] и др.) на основе исследований Велихова вывели критерий, по которому стало возможным дифференцировать эти два подхода к данному определению, – это «деятельность, ...направленная к удовлетворению известных коллективных потребностей городского населения» [1].

Таким образом, муниципальное хозяйство – это совокупность предприятий и учреждений, осуществляющих на территории муниципального образования хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение коллективных (общественных) потребностей населения [2].

Однако следует повторить, что исследования Велихова проводились на заре коммунистического строя и были актуальны для своего времени. Объект исследования – коммуна, община – за такой промежуток времени претерпел значительные изменения, вплоть до появления нового объекта. В данном случае – это муниципальное образование, представленное в виде социально-экономического комплекса. Элементы системы – объекта исследования того времени – приобрели новые свойства и видоизменили или потеряли старые. Также необходимо отметить, что вместе с объектом исследования изменилась и внешняя среда, в которой функционирует данная система. В результате это приводит к видоизменению подсистем и самих элементов, а также к наделению их новыми функциями. В данном конкретном случае мы видим, что, несмотр-

я на существенное изменение объекта исследования, цель его функционирования остается прежней – поддержание высокого уровня благосостояния населения. Поэтому следует конкретнее проанализировать основополагающую функцию хозяйствующих субъектов, входящих в понятие муниципального хозяйства, – удовлетворение общественных потребностей.

В первую очередь, сюда входят предприятия и учреждения муниципальной формы собственности. Цель их создания – благоустройство муниципального образования. Также муниципальное образование берет на себя поддержание малоприбыльных, но социально значимых отраслей производства. Это может выражаться также в создании муниципальных предприятий или в долевом участии муниципалитета в предприятиях других форм собственности.

Далее, в соответствии с вышеуказанным определением в удовлетворении общественных потребностей участвуют предприятия, учреждения и организации, не находящиеся в муниципальной собственности, взаимоотношения с местными органами власти которых построены на договорной основе. Это дает право органам местного самоуправления координировать деятельность этих субъектов в комплексном социально-экономическом развитии муниципального образования, устанавливать в определенных случаях ограничения на их деятельность [3].

Таким образом, из данного определения выпадают предприятия и организации немunicipальной формы собственности, не связанные с муниципалитетом какими-либо договорными отношениями, так же как и индивидуальные предприниматели и домохозяйства. Однако внешняя среда функционирования системы кардинально изменилась: сегодня это уже рыночная экономика со своими законами и механизмами регу-

лирования. Соответственно эти элементы уже наделены новыми свойствами и функциями.

В этих условиях любое предприятие, независимо от его формы собственности и отношений с местными властями, так или иначе участвует в удовлетворении общественных потребностей, при условии, что оно соответствует всем государственным стандартам и нормам. Во-первых, если предприятие рентабельно, способно функционировать в условиях рыночной конкуренции, значит, его продукция или услуги пользуются спросом, что является удовлетворением общественных потребностей. В противном случае предприятие ликвидируется в силу законов рыночной экономики. Во-вторых, создаются новые рабочие места. Это является одним из ключевых факторов социальной стабильности. В-третьих, за счет налоговых отчислений хозяйствующих субъектов пополняются бюджеты различных уровней. Предприятия могут достигать этих целей с различной долей эффективности. Но это не может служить основанием для невключения одних из них в определение муниципального хозяйства. Эти правила справедливы также и для индивидуальных предпринимателей.

Особый статус в рамках структуры муниципального хозяйства имеет домохозяйство. Это комплексное внутри- и межсемейное образование, располагающее неделимой собственностью, общим бюджетом и согласованным поведением его членов на местных рынках. От этой категории напрямую зависят такие социальные показатели, как: уровень рождаемости, уровень смертности, естественный прирост населения и т.д. Поэтому было бы некорректно говорить, что домохозяйства не участвуют в удовлетворении общественных потребностей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на территории муни-

ципального образования хозяйствующие субъекты любых форм собственности участвуют в удовлетворении общественных потребностей населения и соответственно являются неотъемлемыми элементами системы производства и конечного потребления. Следовательно, такой критерий включения в понятие муниципального хозяйства, как участие в удовлетворении общественных потребностей, теряет смысл, так как ему соответствуют практически все хозяйствующие субъекты, независимо от формы собственности и отношений с местными властями. Подтверждением данного тезиса также является тот факт, что властные полномочия органов местного самоуправления распространяются на все хозяйствующие на его территории субъекты, хотя и с различной степенью вмешательства. Регулирующая деятельность муниципальных органов власти по определению направлена на удовлетворение общественных потребностей.

Итак, следуя вышесказанному, будем придерживаться точки зрения, определяющей муниципальное хозяйство как всю совокупность хозяйствующих субъектов, расположенных на территории муниципального образования. Этому подходу придерживаются такие ученые как Ю.В.Филиппов и Т.Т. Авдеева [5]. Данное определение отождествляет муниципальное хозяйство с местным и, далее, с местной экономикой. Однако это не совсем корректно, так как понятие местного хозяйства имеет довольно размытые границы и не всегда соответствует территории именно муниципального образования.

Для более полного понимания сущности муниципального хозяйства необходимо остановиться на его специфике, которая исходит из двойственности природы местного самоуправления. Муниципальное хозяйство (в части субъектов хозяйственной деятельности, использующих муниципальную собст-

венность) с точки зрения ведения хозяйственной деятельности в значительной степени носит черты частного хозяйства, так как выступает на рынке как самостоятельный и, что особенно важно, равноправный субъект хозяйственной деятельности, то есть может самостоятельно распоряжаться принадлежащей ему собственностью, финансовыми ресурсами, землей. Однако использовать все эти ресурсы органы местного самоуправления должны для выполнения возложенных на них общественных функций. В связи с этим и формы распределения результатов хозяйственной деятельности по своей природе общественны.

Вместе с тем органы управления муниципальным хозяйством выполняют государственные поручения, которые оплачиваются государством. Прежде всего, это касается функций, исполнение которых централизованными государственными структурами невозможно: производство различных услуг, отнесенных к ведению государства (социальное обеспечение и др.). Организация подобной деятельности требует значительной регламентации со стороны государства и создает базу для эффективной деятельности самих органов государственной власти всех уровней. Кроме того, органы управления муниципальным хозяйством действуют и как заказчик тех услуг, которые отнесены к ведению муниципалитета, но не могут быть произведены предприятиями муниципальной собственности.

Таким образом, муниципальное хозяйство отличается от государственного достаточно широкими правами в области хозяйственной деятельности и, прежде всего, в области распоряжения собственными ресурсами, а от частного хозяйства – общественным характером использования результатов деятельности [2].

Указанная специфика муниципального хозяйства позволяет выявить

его институциональную природу. С точки зрения такого подхода А.Г.Воронин дает следующее определение: «Муниципальное хозяйство – это экономическая категория, выражающая экономические отношения между органом местного самоуправления, являющимся органом власти и субъектом хозяйственных отношений и вследствие этого имеющим двойственную природу, и субъектами хозяйственной и иной общественно значимой деятельности по поводу использования местных ресурсов в коллективных интересах территориальной общности.» [2]. Здесь мы видим, что муниципальное хозяйство одновременно является институтом общественных отношений, регулирующая функция которого выражена в придании общественно значимого характера процессам производства и потребления в рамках экономики муниципального образования.

Для определения структуры муниципального хозяйства вернемся к первому подходу, определяющему его как всю совокупность действующих на территории муниципального образования хозяйствующих субъектов.

Как правило, при определении элементов муниципального хозяйства и основания для их классификации используют методiku, предложенную при определении самого понятия «муниципальное хозяйство» Л.А. Велиховым. Данный подход исходит из того, что:

- муниципальное хозяйство – это совокупность предприятий и учреждений, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования;
- деятельность этих предприятий и учреждений направлена на удовлетворение общественных интересов;
- поскольку деятельность осуществляют разнородные по своей природе субъекты этой деятельности, то необходим и субъект, координирующий их деятельность [2].

Исходя из данного анализа, основным признаком, по которому можно классифицировать элементы муниципального хозяйства, является роль и место того или иного элемента в реализации общественных потребностей. Этот подход к классификации также является справедливым и для определения муниципального хозяйства, нашедшего отражение в данной работе.

Синтезируя классификацию элементов муниципального хозяйства, предложенную в работах А.Г. Воронина [2] и в работах Ю.В. Филиппова и Т.Т. Авдеевой [5], можно выделить следующие их виды:

- органы местного самоуправления, осуществляющие нормативное и экономическое регулирование деятельности хозяйствующего субъекта на территории муниципального образования, при этом целью такого регулирования является удовлетворение коллективных потребностей населения муниципального образования;

- предприятия, учреждения и организации, находящиеся в муниципальной собственности (поскольку их деятельность полностью подчинена интересам населения муниципального образования);

- предприятия, учреждения и организации немunicipальной формы собственности, чья деятельность частично связана с реализацией общественных интересов населения муниципальных образований (как правило, выражается в договорных отношениях с органами местного самоуправления);

- иные предприятия, учреждения и организации немunicipальной формы собственности, а также индивидуальные предприниматели (косвенно участвуют в удовлетворении общественных потребностей муниципального образования);

- домохозяйства.

Библиографический список

1. Велихов Л.А. Основы городского хозяйства. Общее учение о городе, его управлении, финансах и методах хозяйства. – Обнинск: Институт муниципального управления, 1995. С. 102-104, 203-204.
2. Воронин А.Г. Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. С. 13-20.
3. Горный М.Б., Иванова В.Н., Ошурков А.Т., Скрыбина Н.И. Основы муниципальной экономики. М.: «Весь Мир». 2000. С. 63.
4. Управление развитием муниципальных образований: Монография / д.э.н., проф. Б.Г. Преображенского. – Воронеж: Изд-во «Научная книга», 2005. С. 152-156.
5. Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т. Основы развития местного хозяйства. М.: Дело, 2000. С. 52-57.
6. Экономика муниципальных образований: Учебное пособие / Под общей ред. проф. В.Г. Игнатова. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2008. С. 237-241.

Bibliographic list

1. Velihov L.A. Foundations of municipal services. General apprenticeship of city, its controlling, finances and methods of economy. Obninsk: Institution of municipal board, 1995. P. 102-104, 203-204.
2. Voronin A.G. Municipal economic management and board: problems of theory and practice. – 2nd edition, revised and corrected. – М.: Finances and statistics, 2004. P. 13-20.
3. Gorniy M.B., Ivanova V.N., Oshurkov A.T., Scryabina N.I. Foundations of municipal economy. М.: «Whole world». 2000. P. 63.
4. Management of municipal formations development: Monograph / r.e.s., professor B.G. Preobrazhenskiy. – Voronezh: «Scientific book». 2005. P.152-156.

5. Filippov Yu.V., Avdeeva T.T. Foundations of local economy development. M.: Act, 2000. P. 52-57.

6. Economy of municipal formations: Teaching aid / ed. Professor V.G. Ignatova.

– M.; PBC «Mart». Rostov-on-Don. 2008. P. 237-241.

Е.А. Иванова

ОБ АКЦИОНЕРНОМ КАПИТАЛЕ КОРПОРАЦИЙ

Аннотация

Анализируется роль и экономическая сущность акционерного капитала корпораций в современных условиях как механизма привлечения и перераспределения капитальных средств, инвестиционных ресурсов, утверждения позиций страны на мировом рынке капиталов.

Ключевые слова

Акционерные общества, инвестиционные ресурсы, аккумуляция капитала, эффективность производственно-коммерческой деятельности корпорации, финансовое равновесие, стоимость фирмы.

Annotation

Analyzed role and economy nature of joint-stock corporations capital in today conditions as a mechanism of involvement and redistribution capitals, investment resources, statement our country on the word capital market.

Key words

Joint-stock company, investment resource, accumulating capital, corporation maintenance efficiency, financial balance, concern value

В каждой стране структура управления корпорацией имеет определённые элементы, которые отличают её от структур других стран. Оценивая перспективы формирования национальной модели корпоративного управления, необходимо опираться на анализ реальных социально-экономических процессов. В России складывается собственная, специфическая модель корпоративного управления, включающая характеристики уже существующих классических моделей.

Фактически в России в настоящее время формально присутствуют разрозненные компоненты всех традиционных моделей: относительно разпыленная собственность (но неликвидный рынок и слабые институциональные инвесторы), явная и устойчивая

тенденция к концентрации собственности и контроля (но при отсутствии адекватного финансирования и эффективного мониторинга), элементы перекрестных владений и формирование сложных корпоративных структур разного типа (но при отсутствии тяготения к какому-либо типу). Можно отметить и следующие тенденции:

- с бурным развитием финансово-промышленных групп в России произошёл поворот в сторону японской модели – более закрытой, основанной на банковском контроле и финансировании;

- замечено сходство с англо-американской моделью: в российской модели также в первую очередь стимулируется деятельность, направленная на повышение стоимости компании, её

прибыльности в краткосрочной перспективе; можно отметить и нацеленность на поддержание высокой гибкости систем управления, на приспособление компаний к внешней среде, новаторность и риск, достаточно развитое законодательство, направленное на обеспечение прав владельцев небольших пакетов акций, высокий уровень требований к раскрытию информации;

- с германской моделью нас роднит высокая концентрация собственности и неразвитость рынка слияний и поглощений.

Таким образом, в России сложилась ситуация, когда ни один из типов систем корпоративного управления не доминирует, а национальная модель корпоративного управления находится в стадии формирования. По нашему мнению, такое положение дел не является отрицательным явлением.

В целом же в России среди ключевых особенностей развития национальной модели корпоративного управления необходимо выделить:

- перманентный процесс перераспределения собственности в корпорациях;

- специфические мотивации многих инсайдеров (менеджеров и крупных акционеров), связанные с контролем финансовых потоков и «выводом» активов корпорации;

- слабую или нетипичную роль традиционных «внешних» механизмов корпоративного управления (рынок ценных бумаг, банкротства, рынок корпоративного контроля);

- значительную долю государства в акционерном капитале и вытекающие проблемы управления и контроля;

- федеративное устройство и активную роль региональных властей как самостоятельного субъекта корпоративных отношений (причем субъекта, действующего в рамках конфликта интересов - как собственник, как регулятор через административные рычаги воздей-

ствия, как коммерческий/хозяйствующий агент);

- неэффективный и/или выборочный (политизированный) государственный инфорсмент (при сравнительно развитом законодательстве в области защиты прав акционеров).

Хотелось бы отметить, что понятие «корпорация» не имеет в России официального формата, отечественные исследователи придерживаются различных взглядов на понятийные рамки этого термина. Вместе с тем необходимо отметить, что в отечественной экономической-правовой системе именно акционерные общества, по своей сути, с меньшими условностями идентифицируются с корпорациями в мировой практике¹.

Особое внимание к проблеме корпоративного управления акционерными обществами объясняется тем, что в стратегии развития экономики важная роль отводится именно акционерному капиталу. Это обусловлено не только его масштабами и удельным весом во всей структуре экономики, но и тем, что по своей природе он наиболее приспособлен для привлечения и перераспределения капитальных средств, инвестиционных ресурсов, утверждения позиций страны на мировом рынке капиталов. Акционерная форма достаточно масштабна для усиленной деятельности в конкурентной среде, осуществления крупных и эффективных инвестиционных проектов, привлечения всего спектра потенциальных инвесторов. Важность развития акционерного капитала для стимулирования инвестиционного процесса подчёркивается также тем, что в настоящее время потенциал развития компаний, основанный на информационной закрытости, близок к исчерпанию.

¹ Храброва И.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика: - М.: Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2000. – с. 62

Лимиты кредитования в аффилированных банках и через капитализацию прибыли практически исчерпаны, причём это относится как к мелким и средним компаниям, так и к крупнейшим российским предприятиям.¹ В то же время изменение внешних факторов, обострение конкурентной борьбы, потребность роста и, как следствие, потребность в привлечении дополнительных ресурсов для финансирования заставляют компании искать их новые источники. Безусловно, любая крупномасштабная предпринимательская деятельность просто немыслима без аккумуляирования капиталов. Объединение определённых капиталов – один из основных признаков любого юридического лица. Не является исключением и акционерное общество. Более того, акционерное общество особенно нуждается в долговременном аккумуляировании капиталов. Динамика капитала компании является важным измерителем эффективности производственно-коммерческой деятельности корпорации. Способность собственного капитала к самовозрастанию характеризует приемлемый уровень формирования чистой (нераспределённой) прибыли корпорации, её способность поддерживать финансовое равновесие за счёт собственных источников. Собственный капитал компании включает следующие элементы: уставный капитал, собственные акции, выкупленные акционерным обществом у их владельцев, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределённую прибыль (непокрытый убыток), целевое финансирование. Снижение удельного веса собственного капитала в его общем объёме свидетельствует о потере финансовой независимости корпорации от внешних источников финансирования (заёмных и привлечённых средств). Поэтому целе-

¹ Шихвердиев А. По высоким критериям // Журнал для акционеров. – 2008. - №5. – С.4.

направленное формирование и использование капитала корпорации определяют эффективность её финансово-хозяйственной деятельности.

Имущественной базой в деятельности акционерного общества служит, прежде всего, его уставный капитал. В Федеральном законе «Об акционерных обществах», в ст.25, данное понятие раскрывается следующим образом: «Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретённых акционерами». Уставный капитал общества может быть увеличен путём повышения номинальной стоимости акций или размещения дополнительного их количества. Решение об увеличении уставного капитала путём повышения номинальной стоимости акций принимается общим собранием акционеров. Решение об увеличении уставного капитала путём размещения дополнительных акций (в пределах общего количества объявленных акций) принимается советом директоров. Дополнительные акции могут быть размещены обществом только в пределах количества объявленных акций, установленного его уставом. В федеральном законе также сказано: «Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов»². Данное обстоятельство обуславливает особое значение уставного капитала акционерных обществ, не характерное, к примеру, для складочного капитала товариществ (так как акционерная форма ведения предпринимательской деятельности не предполагает личной имущественной ответственности акционеров в случае предъявления исков к обществу кредиторами). С другой стороны, важное значение приобретает необходимость закрепления в законодательстве минимального размера устав-

² Об акционерных обществах. Федеральный закон № 208-ФЗ. Серия «Закон и общества». – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2007. – ст.25.

ного капитала общества. В настоящее время этот размер неодинаков для различных видов акционерных обществ (ст. 26 ФЗ «Об акционерных обществах»): для закрытого акционерного общества – 100 минимальных размеров оплаты труда, для открытого акционерного общества – 1000 МРОТ. Безусловно, на сегодняшний день этот размер в силу своей незначительности уже не отвечает потребностям стабильного оборота, так как акционерное общество как организационно-правовая форма в большинстве случаев юридически оформляет ведение среднего или крупного бизнеса, что, в свою очередь, ведёт к высоким предпринимательским рискам в различных сферах деятельности акционерного общества. В данных условиях уставный капитал акционерного общества должен выступать реальной гарантией интересов кредиторов общества, в связи с чем, по нашему мнению, необходимо значительно повысить закреплённый в законодательстве минимальный размер уставного капитала для акционерных обществ любой разновидности: будь то открытое акционерное общество или закрытое. Для тех же компаний, чьи предпринимательские риски незначительны, законодательство предусматривает возможность создания обществ с ограниченной ответственностью, требования к минимальному размеру уставного капитала которых целесообразно оставить на прежнем уровне – 100 МРОТ. Рассматривая характеристики уставного капитала акционерных обществ, следует также обратить внимание и на следующее. Учредители акционерного общества несут обязанность по оплате уставного созданного ими общества. В ст.34 Федерального закона «Об акционерных обществах» оговаривается процедура формирования уставного капитала общества, то есть порядок оплаты акций при их размещении. Такая оплата осуществляется в два этапа. Во-первых, акции подлежат оплате

полностью в течение года, и не менее чем на половину – в течение трёх месяцев с момента государственной регистрации общества.

Заслуживает внимания и рассмотрение аспекта, касающегося уменьшения уставного капитала акционерного общества. Согласно ст. 29 Федерального закона «Об акционерных обществах» и ст. 101 ГК РФ акционерное общество вправе, а в некоторых случаях обязано уменьшить свой уставный капитал. Уставный капитал может быть уменьшен путём понижения номинальной стоимости или сокращения их общего количества, в том числе путём приобретения части акций руководством и их последнего погашения (если данная процедура предусмотрена уставом общества). Однако уменьшение уставного капитала для акционерного общества сопряжено с необходимостью соблюдения определённых требований со стороны действующего законодательства. Так, в ФЗ «Об акционерных обществах», в ст. 30, сказано: «В течение тридцати дней с даты принятия решения об уменьшении своего уставного капитала общество обязано письменно уведомить об уменьшении уставного капитала общества и о его новом размере кредиторов общества, а также опубликовать в печатном издании, предназначенном для публикации данных о государственной регистрации юридических лиц, сообщение о принятом решении. При этом кредиторы общества вправе в течение тридцати дней с даты направления им уведомления или в течение тридцати дней с даты опубликования сообщения о принятом решении письменно потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков».¹ Таким образом, по нашему мнению, описанный

¹ Об акционерных обществах. Федеральный закон. Серия «Закон и общества». – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2007. – С.22.

выше механизм создаёт возможность для различных злоупотреблений своими правами со стороны кредиторов акционерного общества.

Следует также отметить, что уставный капитал относится к наиболее стабильной части собственного капитала современной корпорации¹.

Мы уже упоминали о необходимости изыскивать новые, нетрадиционные, источники пополнения капитала компании. Одним из них является превращение интеллектуальных, нематериальных активов фирмы в реальный капитал. Алгоритм такого превращения можно условно разбить на ряд этапов². Первый: сбор и анализ информации о рынке, внутренних возможностях фирмы. При этом необходимо выявить проблемы, поставить цели и задачи, оценить стоимость существующего бизнеса, конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Второй этап: формулировка основной идеи предпринимательской деятельности в настоящий момент; осуществление прикладных разработок с целью изготовления образцов инновационной продукции, новых технологий, образцов оборудования, способных дать конкурентные преимущества данному виду бизнеса.

Третий этап: получение определённой разработкой статуса объекта интеллектуальной собственности через оформление необходимых юридических документов.

Четвёртый этап: разработка инновационного проекта реального промышленного освоения запатентованных объектов с составлением бизнес-плана данного проекта, расчётом его срока

окупаемости и эффективности вложенных в него инвестиций.

Пятый этап: преобразование компанией объектов интеллектуальной собственности в нематериальные активы путём постановки их на баланс, то есть идентификация активов.

Шестой этап: промышленное производство инновационного продукта.

В результате реализации описанного алгоритма и происходит увеличение дохода производителей инновационного продукта, то есть пополнение капитала за счёт практической реализации интеллектуального ресурса.

Проблемы формирования и использования капитала корпораций, включая управление его стоимостью и структурой, исследовали многие учёные-экономисты, такие, как: И.А. Бланк, В.В. Бочаров, В.В. Ковалёв, Е.С. Стоянова, Т.В. Теплова.

Динамика капитала компании является важным измерителем эффективности производственно-коммерческой деятельности корпорации. Способность собственного капитала к самовозрастанию характеризует приемлемый уровень формирования чистой (нераспределённой) прибыли корпорации, её способность поддерживать финансовое равновесие за счёт собственных источников. Собственный капитал компании включает следующие элементы: уставный капитал, собственные акции, выкупленные акционерным обществом у их владельцев, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределённую прибыль (непокрытый убыток), целевое финансирование. Снижение удельного веса собственного капитала в его общем объёме свидетельствует о потере финансовой независимости корпорации от внешних источников финансирования (заёмных и привлечённых средств). Поэтому целенаправленное формирование и использование капитала корпорации опреде-

¹ Гуреев В. Уставный капитал акционерного общества // Журнал для акционеров. – 2007. – №10. – С.9.

² Леонтьев Б., Мамаджанов Х. Комплексное управление интеллектуальными активами в акционерных обществах // Журнал для акционеров. – №9. – 2005. – С.8.

ляют эффективность её финансово-хозяйственной деятельности. Главной целью формирования капитала при этом является максимальное удовлетворение потребностей компании в источниках финансирования её активов. Учитывая сформулированную цель, процесс формирования капитала базируется на следующих принципах:

- необходимости стратегического планирования направлений использования капитала корпорации с достижением соответствия между объёмами привлекаемого капитала и формируемыми активами корпорации;

- достижения оптимального соотношения между собственными и заёмными средствами корпорации в целях повышения рентабельности активов и собственного капитала. При этом необходимо помнить, что корпорация капитал которой полностью состоит из собственных средств, безусловно, максимально финансово устойчива, однако она ограничивает темпы своего развития в будущем, так как, отказавшись от привлечения заёмного капитала в период благоприятной рыночной конъюнктуры, лишается дополнительного источника финансирования прироста активов (имущества). Корпорация, привлекающая заёмные средства, имеет большие возможности для экономического роста, однако для неё более явной становится угроза банкротства по мере увеличения доли заёмных средств в общей структуре капитала;

- минимизации затрат на формирование капитала из различных источников, обеспечении его рационального использования путём максимизации рентабельности собственного капитала.

Структура капитала оказывает непосредственное влияние на принятие компанией инвестиционных решений. Оптимизация структуры капитала является одной из сложнейших проблем; впервые она была рассмотрена И.А. Бланком. Проанализировав публикации

по данной теме, можно констатировать, что процесс оптимизации структуры капитала осуществляется в следующей последовательности¹:

- анализ состава капитала в динамике за ряд временных периодов с определением таких параметров, как: коэффициенты финансовой независимости, задолженности, соотношения между долгосрочными и краткосрочными обязательствами, показатели оборачиваемости и рентабельности активов и собственного капитала;

- оценка факторов, определяющих структуру капитала (стадия жизненного цикла компании, отраслевые характеристики деятельности, прибыльность и рентабельность текущей деятельности фирмы, особенности конъюнктуры товарного и финансового рынка, налогообложение корпорации, структура акционерного капитала);

- оптимизация структуры капитала по критерию доходности собственного капитала.

При оптимизации структуры капитала (источников средств) исходят из следующей цели: установить такое соотношение между заёмным и собственным капиталом, при котором стоимость акций компании достигнет своего максимального значения.

В заключение необходимо подчеркнуть, что капитал выступает основным источником формирования благосостояния его собственников в текущем и будущем периодах. Он выступает главным измерителем рыночной стоимости фирмы. В настоящей статье нами затронуты лишь некоторые из наиболее актуальных вопросов, связанных с таким неотъемлемым признаком любой корпорации, как его капитал. Кроме того, интеграция России в мировую экономику, либерализация движения капитала, а также расширяющаяся диффузия

¹ В.В. Бочаров Корпоративные финансы. – СПб: Питер, 2008. – с. 94.

финансово-технологических инноваций накладывают отпечаток и на экономическую сущность современного акционерного капитала.

Библиографический список

1. Бочаров В. Корпоративные финансы. – СПб: Питер, 2008. – 308 с.
2. Гуреев В. Уставный капитал акционерного общества // Журнал для акционеров. – 2007. - № 10. - С.9.
3. Леонтьев Б., Мамаджанов Х. Комплексное управление интеллектуальными активами в акционерных обществах // Журнал для акционеров. – 2005. - № 9. - С.8.
4. Об акционерных обществах. Федеральный закон № 208-ФЗ. Серия «Закон и общества». – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2007. –96 с.
5. Храброва И.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика: - М.: Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2000. – 198 с.

6. Шихвердиев А. По высоким критериям // Журнал для акционеров. – 2008. - №5. – С.4.

Bibliographic list

1. Bocharov V. [Corporate finances](#).- Sbt: Piter, 2008. – 300 p.
2. Gureev V. Corporation's authorized capital //Magazine for shareholders. – 2007. -№10, - p.9.
3. Leontev B., Mamadjanov Y. Integrated intellectual assets management in corporations //Magazine for shareholders. – 2005. -№9, - p.8.
4. About corporations. Federal statute № 208 –FS. Issue «Law and society». – Rostov-on-Don: «Fenix», 2007. -96 p.
5. Habrova I.A. Corporate management: integration questions. affiliated persons, organizational planning, integration dynamics: - M.: publishing house «Alpina», 2000.- 198 p.
6. Schihverdiev A. By high criterions. //Magazine for shareholders. – 2008. -№5, - p.4.

О.А. Кулебякина

ДИАГНОСТИКА СБЫТА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ФАСОВАННОГО РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА

Аннотация

В статье проводится концептуальная диагностика стратегических императивов усиления маркетинговых позиций производителей в сегменте фасованного растительного масла. Исследуется и теоретически обозначается вектор решения маркетинговой проблемы эффективной конвергенции компонентов товарной стратегии продуцентов в сегменте фасованного растительного масла.

Annotation

In the article it has being conducted conceptual diagnostics of strategical imperatives of intensification of marketing positions of producers in the segment of packed vegetable oil. It has being examined and theoretically denominated vector of decision of marketing problem in effective convergence of the components of market strategy of producents in the segment of packed vegetable oil.

Ключевые слова

Рыночный тренд, динамика рыночной конъюнктуры, товарная стратегия, товарный микс, сегмент фасованного растительного масла.

Key words

Market trend, dynamics of market conjuncture, market strategy, ware mix, segment of the packed vegetable oil.

Маркетинговым императивом организации эффективного сбыта продукции в сегменте фасованного растительного масла является обеспечение адекватности ключевых маркетинговых параметров сбыта доминантным факторам, вектор развития которых эмпирически фиксирует общий рыночный тренд.

С точки зрения маркетингового инструментария эта проблема решается путем оптимизации структуры товарного микса и выработки эффективной концепции сбыта, формирование которой возможно только на основе знания специфики развития рынка, системы потребительских предпочтений, баланса конкурентных сил на рынке [2,7].

С этой целью избирательно обозначим отдельные характеристики динамики рынка в сегменте фасованного растительного масла. Маркетинговая оценка сегмента фасованного растительного масла показывает, что средняя частота его потребления составляет 28 раз в месяц. Средний объем потребления фасованного растительного масла составляет 2 литра в месяц на одно домохозяйство.

Средние затраты на приобретение растительного масла составляют около 3 дол. на 1 семью в месяц.

В настоящее время высокие темпы роста рынка как в натуральном, так и денежном выражении могут объясняться увеличением частоты потребления растительного масла в домохозяйствах [8]. То есть масло становится более доступным продуктом для большинства населения России. Кроме того, развиваются новые менее насыщенные рынки (Сибирь, Дальний Восток). Перспективы роста продаж растительного масла в России частично детерминиру-

ются увеличением душевого потребления в малых городах (менее 100 тысяч человек) во всех регионах страны.

Наиболее популярным на рынке является масло, произведенное из семян подсолнечника. Данное эмпирически устойчивое смещение предпочтений потребителей объясняется выравниванием цен на подсолнечное и прочие (рапсовое, соевые) типы масел. В условиях одинаковой цены потребитель отдает большее предпочтение более качественному подсолнечному маслу.

Также положительную динамику роста доли испытывает сегмент кукурузного масла, на который в 2006 – 2007 гг. приходилось в среднем более 5 % рынка. Кукурузное масло позиционируется как более дорогой и полезный продукт. Средняя отпускная цена на него выше, чем у подсолнечного масла. Однако это, скорее, объясняется более высокой стоимостью самого сырья, из которого масло производится. Особую позицию имеет сегмент оливкового масла, занимающий по объему не более 2% рынка. Это масло полностью импортное и относится к премиальному сегменту, стоимостная характеристика которого в 6-7 раз превышает его объемный показатель.

В настоящее время общий тренд развития рынка показывает снижение доли растительного масла во всех регионах страны. Тем не менее в двух из них этот сорт масла занимает значимую долю рынка (на Северо-Западе и на Дальнем Востоке). На Дальнем Востоке на него приходится чуть меньше 1/3 всего рынка, что объясняется особенностью природных условий, географического положения и, следовательно, сырьевой базы. Основную роль играют, прежде всего, факторы удаленности ре-

гиона от основных областей выращивания подсолнечника, а также близости Китая, поставляющего дешевое сырье для производства.

В целом по стране более 85% рынка приходится на рафинированное масло, доля которого за последние 2 года оставалась практически константной. Отдельно по регионам ее значения колеблются от 80% до 89%. Исключение составляет только Дальний Восток, где на рафинированное масло приходится 95% всего растительного масла.

С точки зрения размера упаковки рынок растительного масла можно назвать достаточно однородным. Около $\frac{3}{4}$ всего рынка занимают однолитровые емкости. Тем не менее за 2007 г. по сравнению с 2006 г. эта доля снизилась на 4,3%, что позволяет говорить о некоторых тенденциях изменений. Среди них - рост удельного веса нетрадиционной по размеру тары (как бутылок малых объемов, так и больших).

Второй по величине сегмент (от 0,5 до 1 л.) вырос за рассматриваемый период на 0,9%. Обращает на себя внимание увеличение долей больших емкостей, особенно пятилитровых канистр (с 1,3% в 2006 г. до 2,3% в 2007 г.). Стоимость последней в среднем на 4-5 руб./л. ниже, чем у однолитровых аналогов (в пересчете на 1 литр масла), что дает возможность экономии для потребителей.

Особенностью развития данной категории является и то, что на розлив в более крупные емкости ориентированы производители относительно дешевых марок растительного масла.

В целом констатируем, что в среднестатистическом отношении категория «растительные масла» отличается высокой лояльностью потребителей. Среднее количество наиболее потребляемых марок растительного масла составляет 1,54 марки.

При этом $\frac{2}{3}$ потребителей сконцентрированы среди тех, кто отдает

предпочтение одной марке. То есть с точки зрения управления сбытом, по сути, речь идет об управлении крупно-сегментированным спросом, когда значительная часть потребителей отдает предпочтение крупным брендам [3].

Все это позволяет констатировать, что весь спектр стратегических решений в области товарной политики в сегменте фасованного растительного масла должен быть ориентирован на гибкое позиционирование бренда [6]. Технологически последнее является достижимым за счет расширения географии проведения маркетинговых мероприятий, усиления интенсивности ценовых акций, активного применения прямого снижения цены особенно при нисходящем ценовом тренде, проведения паллетно-торцевых выкладок в системе розничной дистрибуции, особенно крупных ее форматов [9].

Активное применение стратегии вариации дизайна и имиджа позволяет усилить эффект визуального позиционирования бренда, катализатором усиления которого в реальной рыночной ситуации выступает усиление маркетинговой активности производителя в форме повышения частоты проводимых акций.

Как показывает анализ, эмпирической констатацией конструктивности приведенных посылов является высокий процент устойчивой локализации активных потребителей, который, в частности приходится на марки «Золотая семечка» (компания «Юг Руси») и «Слобода» (компания «Эфко»).

В сегменте «подсолнечное масло» более 85% приходится на рафинированное дезодорированное растительное масло и около 15% на подсолнечное масло с ароматом жареных семечек.

Маркетинговый срез покупательских предпочтений показывает, что основной целью приобретения масла является жарка, заправка салатов, а также разогрев пищи и консервирование.

Отметим, что в рамках оперативного маркетингового управления более детальная реконструкция доминантного распределения акцентов в товарной стратегии на рынке фасованного растительного масла возможна только путем развернутого анализа всей структуры факторов, стимулирующих потребителя к покупке растительного масла. Именно такой системный срез позволяет сформировать целостное представление о потребительских предпочтениях на рынке фасованного растительного масла.

Идентификация основных закономерностей реализации потребительского выбора на рынке фасованных растительных масел позволяет более эффективно локализовать управленческие акценты в рамках стратегических компонентов инновации и элиминации продукции.

Более детальная декомпозиция мотивационного механизма в системе потребительских предпочтений предполагает формирование уже плоскости оценки. Многомерный анализ в рамках данной плоскости позволяет раскрыть дополнительные возможности, которые могут предоставляться производителем с ориентацией на альтернативные предложения и потребности покупателей растительного масла. Такой подход позволяет более обоснованно формировать и выносить на рынок самостоятельно стандартизованный комплекс маркетинговых и потребительских нововведений в виде дополнительных характеристик и усовершенствований, которые бы расширяли основную функцию масложировой продукции.

В частности, это может быть изменение качественных характеристик и сортности выпускаемого масла, подкрепленное соответствующим уровнем маркетинговой активности и представленное на рынок в рамках рациональных ценовых условий сбыта.

Анализ критериев маркетинговой идентификации причин совершения покупки показывает, что потребительские предпочтения в разрезе значимых факторов (цена, цвет масла, дизайн этикетки и др.) не имеют пиковых колебаний и относительно сглажены. Это позволяет констатировать паритетность их доминирования, что должно предельно корректно учитываться при разработке сбытовой политики производителя.

Таким образом, можно заключить, что деформация структуры и динамика распределения емкости рынка растительных масел различных марок крайне подвержены влиянию маркетингового формата конкуренции. Локализация научного анализа на уровне конкуренции технологий, качества в рамках маркетинговой стратегии вариации продукции является достаточно весомой, поскольку задает потенциал дальнейшего расширения и усиления интенсивности маркетингового позиционирования бренда.

Можно констатировать, что большая часть рынка фасованного растительного масла представлена ведущими брендами, прочно закрепившими за собой покупательскую лояльность. Для менее крупных и мелких брендов характерен высокий уровень конкуренции, интенсивность которой высока в силу условно малой емкости рынка этих марок, границы которой крайне подвижны в силу устойчивости тенденции усиления популярности базовых крупных брендов.

Верифицирующим посылом в данном случае является эмпирически устойчивая корреляционная связь между уровнем знания и потребления марок растительного масла. Это позволяет концептуально закрепить важность управления брендом, фиксируя тем самым значимость маркетинговой стратегии вариации продукции как статистически действенной технологии маркетингового давления на потребителя [4].

Устойчивость зависимости между этими показателями в региональном разрезе указывает на высокий уровень корреляции между сформированным уровнем знаний и интенсивностью потребления марок, особенно по крупным брендам. По мере снижения известности бренда уровень информированности потребителя не имеет равновесной связи с уровнем потребления масла. Такая закономерность корреляции позволяет констатировать, что приверженность потребителя крупным, наиболее продвинутым (по уровню и масштабу коммуникационной связи с потенциальным покупателем) маркам является достаточно высокой, тогда как информированность по менее известным торговым маркам не является весомым инструментом мотивации к покупке.

Важно отметить, что до сих пор около 30% рынка занимают небольшие локальные марки, формируя емкостной вакуум, который в перспективе могут занять новые федеральные бренды. Аргументируя этот посыл, следует подчеркнуть, что локальные бренды не смогут соревноваться с федеральными по инвестициям в продвижение масложировой продукции. На производственном уровне пролонгация этого концепта означает, что небольшие заводы не в состоянии конкурировать с крупными холдингами на сырьевом рынке и не всегда могут обеспечить стабильное качество продукта.

Наложение складывающегося тренда на стихийное развитие рыночной конъюнктуры приведет к тому, что со временем масложировую отрасль поделят крупнейшие игроки по аналогии с уже состоявшимся на сегодня переделом рынков соков или молока.

Таким образом, эмпирически сложившаяся структурная дифференциация всего комплекса инструментов рыночного давления позволяет заключить, что маркетинговые затраты не менее значимы, чем инвестиции в обору-

дование [10]. Это обусловлено тем, что локализация денежных потоков в закупку и модернизацию оборудования практически отсекает у рыночного оператора весь комплекс функциональных элементов маркетинга, оставляя в качестве работоспособной единицы лишь один инструмент конкурентной борьбы - снижение цены. Прикладной потенциал дальнейшего развития такой стратегии крайне низок. Кроме того, ежегодное повышение цены выхода на рынок фасованного масла также редуцирует возможность ресурсного обеспечения рекламных мероприятий и масштабных акций, являющихся, по сути, императивом маркетингового усиления товарного микса и повышения узнаваемости новой торговой марки.

Библиографический список

- 1.А. Воронов, К. Гусько. Формы и методы неценовой конкуренции в современных условиях хозяйствования // Маркетинг. №3 (82). 2005. с. 17-21.
- 2.Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2007.
- 3.В. Шкардун, А. Кусик, А. Ушанов. Внешняя среда и выбор маркетинговой стратегии фирмы // Маркетинг. №4 (53). 2000. с. 26-32.
- 4.Голова А.Г. Формула активизации продаж // Управление продажами. №2 (33) апрель 2007. с.66-75.
- 5.Жалило Б.А. Стратегия развития, конкурентная стратегия, маркетинговая стратегия – что зависит от директора по сбыту? // Управление продажами. №5 (36) сентябрь 2007. с.270-283.
- 6.Здравомыслов П.И. Стратегия системы продаж // Управление каналами дистрибуции. №3 (11) август 2007. с. 186-193.
- 7.Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. – СПб.: Питер, 2006. – 800 с.

8.Машин С.А. Современная организация продаж товаров массового потребления на территории РФ // Управление продажами. №5 (30) октябрь 2006. с. 304-319.

9.Н. Боровских. Конкурентные стратегии: методология формирования и развития // Маркетинг. №2 (81). 2005. с. 37 – 48.

10.П. Винкельманн. Концепции сбыта в маркетинге // Управление продажами. №3 (28) июнь 2006. с.196-208.

11.С. Анисимов, Д. Ляхович, Е. Федорова. Оценка эффективности маркетинговой стратегии // Маркетинг. №4 (95). 2007. с.34 – 40.

12.Шамрай К.В. Не бойтесь выходить на новые рынки сбыта // Управление продажами. №2 (23) апрель 2007. с. 116-119.

Bibliographic list

1.A. Voronov, K. Gus`ko. Forms and methods of nonprice competition in the modern conditions of economy // Marketing №3 (82). 2005 P. 17-21.

2.Bagiev G.L., Tarasevich V.M., Ann H. Marketing: Textbook for highschoools. – SP: Peter,2007.

3.V. Shkardun, A. Kusik, A. Ushanov. External environment and choice of company's marketing strategy // Marketing №4 (53). 2000 P. 26-32.

4.Golova A.G. Formula of sale activation // Sale control. №2 (33) April 2007. P. 66-75.

5.Zhalilo B.A. Strategy of development, competitor's strategy, marketing strategy – what depends on marketing director? // Sale control. №5 (36) September 2007. P. 270-283.

6.Sdravomislov P.I. Strategy of sale systems // Control for distribution channels. №3 (11) August 2007. P. 186-193.

7.Lamben G.-G. Management oriented on market. Strategical and operational marketing. - SP: Peter, 2006.- 800 p.

8.Mashin S.A. Modern organization of sale of mass consumption produce on RF territory // Sale control. №5 (30) October 2006. P. 304-319.

9.N. Bordovskih Competitor's strategies: methodology of forming and developing // Marketing №2 (81). 2005 P. 37-48.

10.P. Vinkelman. Conceptions of sale in the marketing // Sale control. №3 (28) June 2006. P. 196-208.

11.S. Anisimov, D. Lyakhovich, E. Fedorova. Rating of effectiveness of marketing strategy // Marketing №4 (95). 2007 P. 34-40.

12.Shamray K.V. Do not be afraid to go on the new markets // Sale control. №2 (23) April 2007. P. 116-119.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ СФЕРОЙ СЛУГ

Е.А.Березовская, С.В.Крюков

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ И ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

Аннотация

Человеческий капитал во многом определяет успешное развитие государства, региона, крупной или малой компании. Необходима количественная оценка эффективности инвестиций в развитие человеческого капитала. Разработана имитационная модель оценки эффективности инвестиций в получение индивидуумом базового профессионального образования и дальнейшее получение степени кандидата и доктора наук, которая апробирована на примере анализа карьеры преподавателя вуза.

Annotation

Human capital defines successful development of state, region, large or small company. It is necessary quantitative evaluation of efficiency of investments in graduate and post-graduate education. Simulation model is designed for evaluation of efficiency of investments in high education and increasing of qualification. The model is approved on example of analysis of teacher's career in university.

Ключевые слова

Человеческий капитал, инвестиции, образование, повышение квалификации, эффективность.

Keywords

Human capital, investments, education, qualification, efficiency.

С увеличением роли научно-технического прогресса в экономическом росте изменилось отношение экономистов к проблемам воспроизводства рабочей силы. Центр внимания исследователей сфокусировался на проблемах создания качественно новой рабочей силы, в то время как ранее основными были проблемы использования наличной рабочей силы. Структурные изменения в экономике и послужили той объективной основой, на которой возникла современная концепция человеческого капитала.

Как отмечают теоретики человеческого капитала, расходы, увеличивающие производительные качества и

характеристики индивида, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие издержки осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем.

Применение термина инвестиции к затратам на формирование качественно новой рабочей силы способствовало отходу от восприятия этих расходов как потребительских. Данные затраты были признаны как производительные, так как вложения в человека приносят ощутимый долговременный экономический эффект.

К. Макконнелл и С. Брю выделяют следующие виды инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку на рабочем месте;
- расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;
- расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью [1].

В данной статье будут рассмотрены только расходы на образование в качестве инвестиций в человеческий капитал, причем только расходы самого индивида, а не государства или частных фирм и компаний.

Для определения эффективности человеческого капитала экономисты обращаются к технике анализа "издержки-выгоды*". Этот анализ делится на три этапа: (1) идентификация выгод и их стоимостная оценка с учетом фактора времени; (2) идентификация затрат и их стоимостная оценка также с учетом фактора времени; (3) сравнение приведенных к одному моменту времени величин затрат и выгод.

В микроэкономических исследованиях центральной проблемой стала оценка экономической эффективности образования. Сторонники теории человеческого капитала считают, что экономические выгоды образования могут быть самыми разнообразными по форме. Так как неденежные и косвенные выгоды образования с трудом поддаются количественному измерению, экономисты основное внимание сосредоточили на его прямом денежном эффекте.

Согласно теории человеческого капитала заработную плату работника с определенным уровнем подготовки можно

представить как состоящую из двух основных частей. Первая часть - это то, что он получал бы, имея нулевой уровень образования. Вторая - это доход на образовательные инвестиции [2].

$$Y_n = X_0 + RC_n,$$

где Y_n - заработки человека, имеющего n лет образования;

X_0 - заработки человека с нулевым образованием;

C_n - объем инвестиций в течение n лет обучения, то есть накопленный человеческий капитал;

R - текущая норма отдачи вложений в образование.

Теоретики человеческого капитала исходят из представления о заработной плате как некоей слоистой структуре, где каждый слой связан с известным уровнем образования. Тот пласт заработков, который соответствует данному уровню образования, и есть денежный доход от него. Так, например, экономический эффект от высшего образования будет равен разнице в пожизненных заработках двух лиц - одного, закончившего высшее учебное заведение, и другого, получившего среднее образование.

Будем сравнивать заработки сотрудника университета без высшего образования с заработками преподавателя с высшим образованием, преподавателя со степенью кандидата наук, а также преподавателя со степенью доктора наук.

В состав издержек образования, помимо прямых расходов на образование, будем включать «потерянные заработки». Это заработки, которые теряются учащимися из-за того, что в период обучения они лишены возможности работать и получать плату за свой труд.

Будем считать, что индивид вместо учебы на дневном отделении вуза мог бы работать в некоей организации и, как минимум, получать заработную плату не ниже МРОТ (минимального размера оплаты труда) - 4300 руб./месяц.

Поскольку основным источником дохода преподавателя вуза является

заработная плата, которая регулярно индексируется, примем, что темп роста заработной платы примерно равен уровню ежегодной инфляции. Это позволит избежать необходимости дисконтирования будущих доходов преподавателя.

Базой для сравнения у нас будут доходы сотрудника университета без высшего образования (например, в должности лаборанта) с заработной платой на уровне МРОТ (минимального размера оплаты труда). Продолжительность работы в вузе примем с 22 до 60 лет.

Если человек получил высшее образование, он может в вузе занять должность сначала ассистента с зарплатой 5000 руб./мес., а через

несколько лет (в нашем примере – 8) – должность старшего преподавателя с заработной платой 5200 руб./мес. Также мы учли возможные премиальные выплаты в размере 20% от основной заработной платы. В нашем примере размеры окладов преподавателя вуза взяты с официального сайта Южного федерального университета [3].

На рисунке 1 представлены доходы сотрудника вуза без высшего образования за период с 22 до 60 лет (область 1) и доходы преподавателя вуза с высшим образованием (сначала в должности ассистента, с 30 лет – в должности старшего преподавателя) за тот же период (область 2).

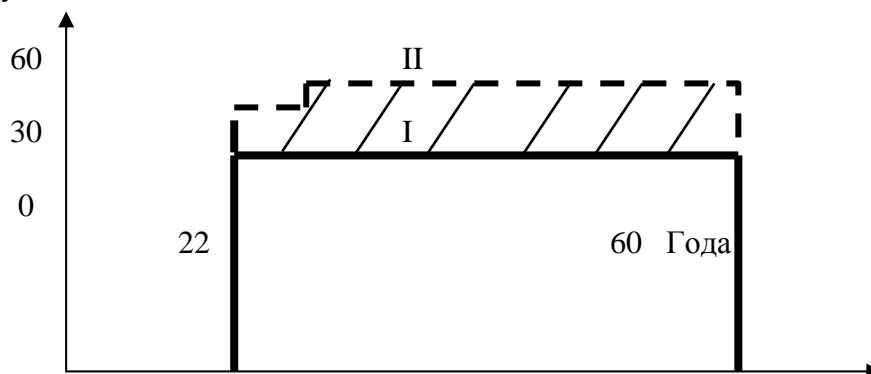


Рис. 1. Сравнение доходов сотрудника вуза без и с высшим образованием

Превышение общего дохода преподавателя над доходом сотрудника без высшего образования за весь период (от 22 до 60 лет) составило 467000 руб. (заштрихованная область). Даже если студент поступил на бюджетное место и получал стипендию все 5 лет, то с учетом «потерянных заработков» инвестиции в получение высшего образования окупятся не ранее, чем через 13 лет. А к 60 годам коэффициент эффективности инвестиций (совокупный доход к совокупным затратам) составит 2,94.

Если же студент поступит на платное отделение (без стипендии) со стоимостью обучения 60 тыс.руб. в год,

то общие затраты на получение высшего образования окупятся к тому сроку, когда индивиду исполнится 55 лет (для женщин – время выхода на пенсию), а к 60 годам коэффициент эффективности инвестиций составит всего 1,15.

Таким образом, инвестиции в получение высшего образования с дальнейшей карьерой преподавателя вуза оказываются малоэффективными, а в случае получения образования на платной основе – практически некупаемыми в течение всей трудовой жизни.

При проведении расчетов не учитывалось то, что студенты дневных отделений могут работать в период обу-

чения, а также то, что преподаватель также может получать дополнительные доходы от учебной, научной или иной деятельности.

Теперь оценим эффективность дополнительных инвестиций в свое образование в виде обучения в аспирантуре для получения ученой степени кандидата наук.

В результате успешной защиты диссертации и получения ученой степени кандидата наук преподаватель сможет занять должность доцента с заработной платой 5250 руб./мес., будет получать доплату за должность в размере 40% от основной заработной платы и надбавку за ученую степень в размере 3000 руб. в месяц. Также будем учитывать уровень премиальных выплат в размере 20% от основной заработной платы.

Тыс.руб.

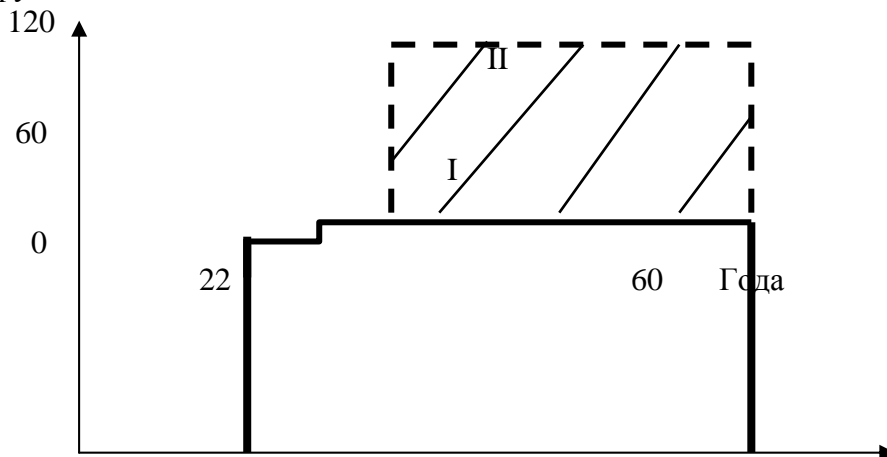


Рис. 2. Сравнение доходов преподавателей ВУЗа с высшим образованием и с ученой степенью кандидата наук

При условии же поступления в платную аспирантуру (нет стипендии) и с учетом «потерянных заработков» инвестиции в дополнительное образование окупятся через 3 года после получения должности доцента, а коэффициент эффективности общих инвестиций в образование к 60 годам составит 2,9.

Теперь рассмотрим ситуацию, когда преподаватель продолжит инве-

стировать в свое образование и поступит в докторантуру. В результате успешного окончания докторантуры и защиты диссертации на соискание ученой степени доктора наук он сможет занять должность профессора с заработной платой 6000 руб./мес., доплатой за должность в размере 60% от основной заработной платы и надбавкой за ученую степень в размере 7000 руб. в ме-

На рисунке 2 представлены доходы преподавателя вуза с высшим образованием за период с 22 до 60 лет (область 1) и доходы преподавателя вуза со степенью кандидата наук (должность - доцент) за тот же период (область 2). Превышение уровня доходов составило за весь период 1823000 руб. (заштрихованная часть).
При условии, что аспирант обучается в очной аспирантуре (получает стипендию), а также с учетом «потерянных заработков» инвестиции в дополнительное образование окупятся через 8 месяцев после получения должности доцента, а коэффициент эффективности общих инвестиций в образование к 60 годам составит 3,9.

сяц. Также будем учитывать уровень премиальных выплат в размере 20% от основной заработной платы.

На рисунке 3 представлены доходы преподавателя вуза с ученой степенью кандидата наук.

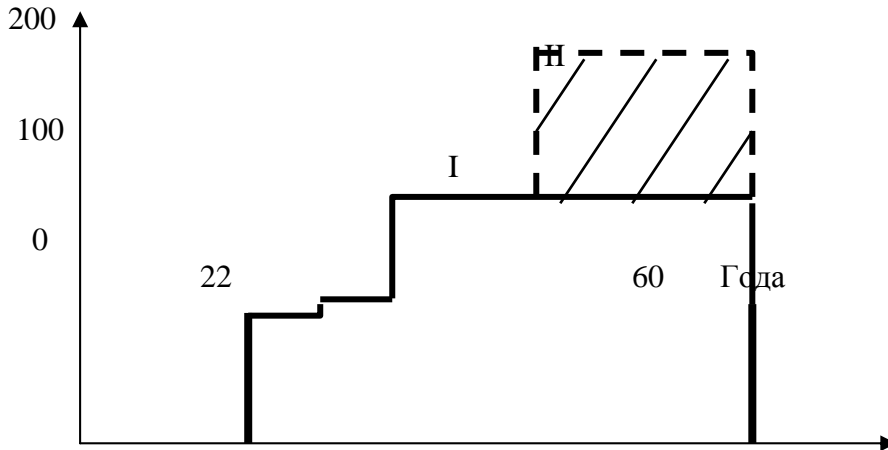


Рис. 3. Сравнение доходов преподавателей вуза со степенью кандидата и степенью доктора наук

Превышение уровня доходов составило за весь период 1620000 руб. (заштрихованная часть). При условии, что общие затраты на обучение в докторантуре (или самостоятельную подготовку диссертации) и на защиту диссертационной работы составят 50 тыс.руб., они окупятся уже через 8 месяцев после получения должности профессора, а коэффициент эффективности общих инвестиций в образование к 60 годам составит 13,9.

Даже в случае получения платного высшего образования и обучения в платной аспирантуре коэффициент эффективности общих инвестиций в образование (высшее образование плюс аспирантура плюс докторантура) к 60 годам составит 4,6.

Таким образом, можно сделать вывод, что для индивида, выбравшего карьеру преподавателя вуза останавливаться на стадии получения высшего образования крайне невыгодно, особенно в случае получения платного базового высшего образования.

пению кандидата наук с 22 до 60 лет (область 1) и доходы преподавателя вуза с ученой степенью доктора наук (должность - профессор) за тот же период (область 2).

Только дополнительные инвестиции в получение ученой степени кандидата, а затем и доктора наук делают общие инвестиции в собственное образование эффективными, даже в случае получения платного основного и дополнительного образования.

Такая низкая оценка государством человеческого капитала в сфере высшего профессионального образования (в первую очередь, через систему оплаты труда) отталкивает многих талантливых молодых людей от карьеры преподавателя вуза. Заинтересованно и эффективно формировать и развивать человеческий капитал (через получение студентами знаний, умений и навыков) в большинстве своем могут только те преподаватели, чей собственный человеческий капитал оценен по достоинству.

Библиографический список

- 1.Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. - М: Республика, 1992.

2.Кириянов А.В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность//
<http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>
 3/www.sfedu.ru

Bibliographic list

- 1.McConnell C.R., Brue S.L. Economics: principles, problems and policy. – М: Republic, 1992.
- 2.Kiryaynov A.V. Investments in human capital and efficiency // <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>
- 3.www.sfedu.ru

Е.А. Котлярова

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТОЙ СТУДЕНТОВ ВУЗА НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

Аннотация

В статье раскрыта структура компетентности специалиста, определены группы исследовательской компетентности. Автором предлагается матрица сопряжения компетенций исследовательской области компетентности и основных видов научно-исследовательской работы студентов ВУЗа, которая позволяет произвести системный мониторинг достигнутого уровня приобретённых студентами компетенций исследовательской области компетентности.

Annotation

The author develops the idea of a specialist competence structure and determines the research competence groups in the article. The matching matrix of research competences and main kinds of students' research work in a higher education institution, which allows to monitor the achieved level of the acquired competences in research work as a part of the competency, is suggested.

Ключевые слова

Компетенция, компетентность, научно-исследовательская работа, балльно-рейтинговая система, оценка, студент, управление.

Key words

Competence, competency, research work, point rating system, assessment, student, management.

Актуальность перехода системы образования на компетентностный подход обоснована рядом причин. Среди них наиболее значимой является отсутствие, при глубокой фундаментальной подготовке выпускников отечественных вузов, навыков практической деятельности и способности применения знаний в реальной про-

фессиональной деятельности, способности анализа, синтеза, выдвижения причин и следствия.

Суть компетентностного подхода впервые была сформулирована в 2001 году в «Стратегии модернизации содержания общего образования» [8], перемещая акцент содержания образования из плоско-

сти знаний в плоскость умения применять полученные знания и собственные навыки на практике, в том числе и в профессиональной деятельности. В компетентностном подходе результат образования выражается в компетенциях (компетентностях). Между тем на сегодняшний день термины «компетентность» и «компетенции» не имеют общепринятой дефиниции. Поэтому считаем необходимым уточнить определения компетентности и компетенции как объекта управления в образовании следующим образом: компетентность в образовании – это интегрированная конечная характеристика результата образовательного процесса, выраженная в компетенциях. При этом, под компетенцией (опираясь на определение Хуторского А.В. [9]) мы предлагаем понимать «совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности),

задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним».

Однако в настоящее время недостаточно разработаны системы оценки компетенций и компетентности как результата образовательного процесса.

Учитывая, что компетентность, как интегрированная конечная характеристика результата образовательного процесса, состоит из множества компетенций, которые имеют какие-либо обобщающие признаки (т.е. объединяются в группы), предлагаем объединить группы компетенций в конкретную область компетентности по видам деятельности. Общая схема категории «компетентность» как результата образовательного процесса представлена на рисунке 1.

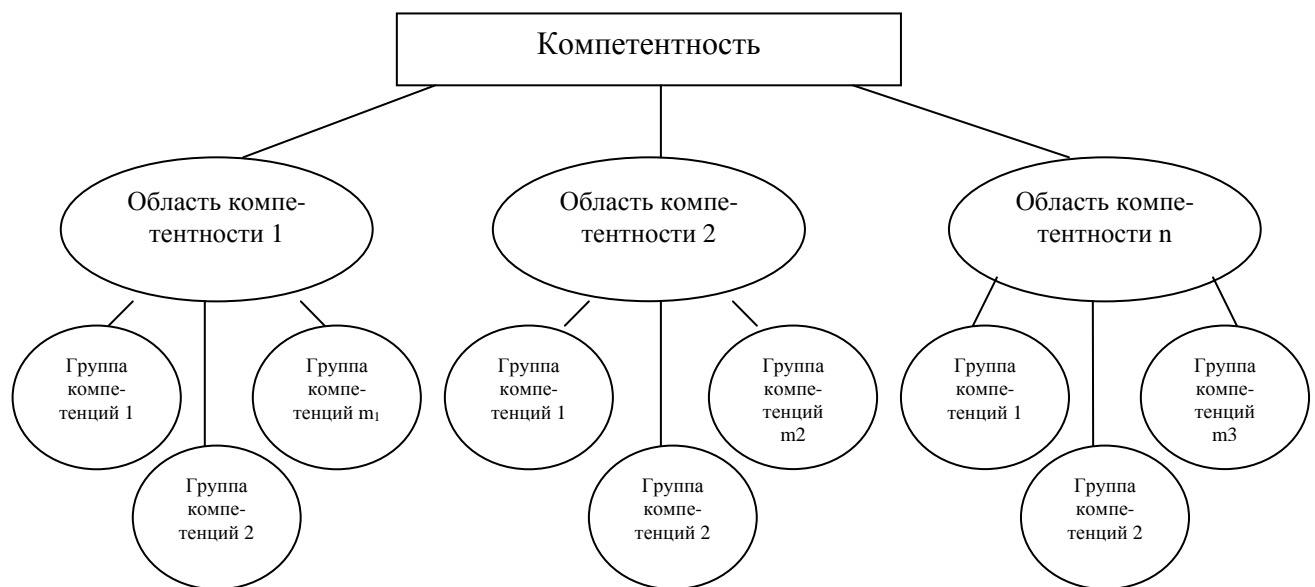


Рис. 1. Общая схема категории «компетентность» как результата образовательного процесса.

Анализ групп компетенций позволил определить следующие области компетентности, всего нами выделено их семь: исследовательская, социальная, личностно-культурная, профессиональная, учебная, организационная, информационно-технологическая.

Социальная область компетентности включает такие группы компетенций как коммуникативная, социально-личностная, социально-трудовая, социально-психологическая. Личностно-культурная область компетентности состоит из следующих групп компетенций:

общекультурная, ценностно-смысловая, личностного самосовершенствования. Профессиональная область компетентности содержит профессиональную группу компетенций, специальную и производственно-технологическую. Учебная область компетентности – это две группы компетенций: учебная (умение учиться) и учебно-познавательная. Организационная область компетентности включает организационную группу компетенций и организационно-управленческую. Информационно-технологическая область компетентности содержит группу компетенций «владение информационными технологиями». В исследовательскую область входят следующие группы компетенций: информационная, проектировочные, оценочные, творческие, научно-исследовательские, инструментальные, аналитические, познавательные, общенаучные, когнитивные, решение проблем, приобретение нового знания, академические, системные.

Следовательно, основополагающей областью компетентности при подготовке современного специалиста можно считать исследовательскую, т.к. данная область содержит наибольшее количество групп компетенций. Компетенции данной области компетентности способствуют становлению таких качеств как инициативность, коммуникативные способности, умение учиться, оценивать, логически мыслить, отбирать, использовать, систематизировать информацию и др. Данные способности необходимы современному креативному профессионалу, способному решать производственные задачи.

В связи с этим возникает необходимость идентификации основных групп исследовательской области. Систематизировав компетенции, предложенные разными авторами, и дополнив их собственными разработками, предлагаем считать, что исследовательская область компетентности всего содержит 14 групп компетенций. Выделенные 14 групп компетенций исследовательской области компетентности близки между собой следующим образом:

1. *Аналитическая группа* - это такие компетенции, которые отражают уровень ана-

литического мышления, логики его построения. Это способности к анализу и синтезу, умения делать выводы, навыки критического восприятия информации.

1.1. *Информационная группа компетенций* включает такие компетенции, которые определяют уровень владения информацией (способностями поиска, обработки, хранения, передачи, проверки подлинности и другие операции, связанные с информационными потоками).

1.2. *Группа оценочных компетенций* включает такие компетенции, которые определяют способности по применению методов оценки информации, действий, процессов; логики критического мышления, анализа.

1.3. *Группа инструментальных компетенций*. Данная группа компетенций включает технологические умения, такие как умения, связанные с использованием техники, компьютерные навыки и способности информационного управления и т.п. В данную группу также входят компетенции, определяющие уровень владения лингвистическими, коммуникативными, управленческими, организационными, техническими и другими способностями, позволяющими качественно, доступно и полной мере представить публично, письменно, в виде презентации и другим образом результаты исследования.

2. *Группа исследовательских, научно-исследовательских компетенций* способности, умения и навыки, позволяющие проводить самостоятельное исследование или его этапы.

2.1. *Группа общенаучных компетенций* представлена способностями, навыками и умениями, включающими в себя универсальный набор научных знаний о нормах, методах, теориях исследования.

2.2. *Группа системных компетенций* отражает «сочетание понимания, отношения и знания, позволяющее воспринимать, каким образом части целого соотносятся друг с другом и оценивать место каждого из компонентов в системе, способность планировать изменения с целью совершенствования системы и конструировать новые системы» [4], а также способности позволяющие управлять временем и окружающей

средой, выстраивать стратегии.

2.3. *Проектировочные, проектные, проектно-конструкторские* компетенции. Данная группа компетенций отражает способности и умения по созданию и управлению проектами.

2.4. Группа компетенций *решение проблем* – это такие способности и умения личности, которые помогают воспринимать, оценивать проблемы и принимать ответственные решения, способствующие их разрешению.

3. *Познавательная* группа. Познавательный потенциал определяется, прежде всего, объектом и качеством информации, которой владеет личность. Он также включает в себя психологические качества, обеспечивающие продуктивность познавательной деятельности человека. Возникновение потребности в процессе научно-исследовательской деятельности получения нового знания и невозможность проведения научных исследований без него инициирует познавательную потребность личности.

3.1. *Академические* компетенции отражают умения и способности связанные с освоением знаний по дисциплинам учебного процесса.

3.2. Группа компетенций по *приобретению нового знания* отражает возможности и способности индивида по усвоению нового знания.

3.3. Группа *когнитивных* компетенций отражает уровень владения знанием и его пониманием.

3.4. Группа *творческих (креативных)* компетенции отражает творческий потенциал личности, определяемый комплексом умений, навыков и способностей, позволяющих принимать нестандартные решения и обладать новым видением типовых проблем.

Таким образом, компетентность состоит из нескольких областей, включающих группы компетенций. Объектом данного исследования является формирование компетенций исследовательской области компетентности или исследовательской компетентности. Формированию исследовательской компетентности у студента ву-

за способствует выполнение научно-исследовательской работы.

Для эффективного управления научно-исследовательской работой студентов (НИРС) вуза предлагаем оценивать приобретаемую исследовательскую компетентность студентов (бакалавров, магистров), что позволит корректировать процесс управления научно-исследовательской деятельностью индивидуально для каждого обучающегося и как системы в целом.

В оценке исследовательской компетентности студентов вуза были учтены основные виды НИРС, дополняющие учебный процесс и параллельные учебному процессу. Научно-исследовательская работа, встроенная в учебный процесс не была принята в расчёт по двум причинам. Во-первых, оценивание данного вида НИРС включено в учебный процесс. Во-вторых, данный вид НИРС развивает только лишь начальные навыки исследовательской деятельности и, по нашему мнению, не способствует достаточному формированию исследовательской компетентности студентов.

В научно-исследовательской работе, дополняющей учебный процесс и параллельной учебному процессу, были выделены основные традиционные формы поощрения за достигнутые результаты. Следует обратить внимание, что в оценку исследовательской компетентности включены только те научно-исследовательские работы, по которым был достигнут какой-либо результат, подтверждённый документально (диплом, грамота, сертификат и т.д.). Профессор Казанского государственного технологического университета О. Михайлов [2] также считает наиболее эффективной оценкой по конечному результату.

Для определения уровня исследовательской компетентности студентов разработана матрица сопряжения исследовательской области компетентности и основных форм научно-исследовательской работы студентов вуза. Данная матрица представляет собой перекрёстное сопряжение конкретной компетенции по группам компетенций исследовательской области ком-

петентности с конкретным видом научно-исследовательской работы студентов. Матрица сопряжения представлена в табличной форме. Общий вид матрицы отражён в таблице 1.

В таблице 2 представлен фрагмент матрицы сопряжения компетенций исследовательской области компетентности и основных видов НИРС.

При помощи матрицы сопряжения компетенций исследовательской области

компетентности и основных видов НИРС, в зависимости от профессии, которую получает студент, или от того, какие именно компетенции (группы компетенций) исследовательской области компетентности необходимо формировать в большей степени в целом или в данный период времени, целесообразно рекомендовать студенту те или иные виды деятельности, выполнение которых приводит к формированию желательных компетенций.

Таблица 1. Общий вид матрицы сопряжения компетенций исследовательской области компетентности и основных видов НИРС

		Виды НИР бакалавров, магистров		Вид 1				Вид 2				Вид k			
				Форма 1.1	Форма 1.2	...	Форма 1.m	Форма 2.1	Форма 2.2	...	Форма 2.m	...	Форма k.1	Форма k.2	...
Группа 1	компетенция 1.1														
	компетенция 1.2														
	...														
	компетенция 1.m														
Группа 2	компетенция 2.1														
	компетенция 2.2														
	...														
	компетенция 2.m														
...	...														
Группа n	компетенция n.1														
	компетенция n.2														
	...														
	компетенция n.m														

Результаты всех видов НИРС, встроенной в учебный процесс, в своём большинстве оцениваются по балльной системе или системе зачёта [1]. Балльно-рейтинговая система оценки выпускной квалификационной работы (являющейся основной формой НИРС, встроенной в учебный процесс) была разработана Н. Соловьевой и М. Крыловой [7]. Балльная

система оценивания уровня исследовательской компетентности была выбрана и для определения уровня исследовательской компетентности студентов вуза. По нашему мнению, данная система оценивания позволяет свести к минимальному значению так называемый «человеческий фактор».

Таблица 2

Матрица сопряжения компетенций исследовательской области компетентности
и основных видов НИРС (фрагмент)

Группы компетенций	№	Компетенции	Конкурсы и олимпиады научных работ						Конкурсы практико-ориентированных научно-исследовательских проектов						Научно-практические конференции						и т.д.					
			Медаль	Диплом I степени	Диплом II степени	Диплом III степени	Почётная грамота	Грамота	Сертификат за участие	Медаль	Диплом I степени	Диплом II степени	Диплом III степени	Почётная грамота	Грамота	Сертификат за участие	Диплом I степени	Диплом II степени	Диплом III степени	Почётная грамота		Грамота	Благодарность за участие			
Информационная группа	1.1.	способность к обработке информации (владение способами приема, хранения, передачи, использования информации)	10	9	8	7	6	5	3	9	8	7	6	5	4	3	7	6	5	4	3	2				
			10	9	8	7	6	5	3	9	8	7	6	5	4	3	7	6	5	4	3	2				
	1.2.	способность использования информационных ресурсов, в том числе с применением автоматизированных информационных систем и технологий	10	9	8	7	6	5	3	9	8	7	6	5	4	3	7	6	5	4	3	2				
			10	9	8	7	6	5	3	9	8	7	6	5	4	3	7	6	5	4	3	2				
	1.3.	владение навыками продуктивного поиска информации	10	9	8	7	6	5	3	9	8	7	6	5	4	3	7	6	5	4	3	2				
1.4.	способность осуществлять верификацию и структуризацию информации, получаемой из различных источников	10	9	8	7	6	5	3	9	8	7	6	5	4	3	7	6	5	4	3	2					
1.5.	способность изучать специальную литературу и другую научно-техническую информацию, достижения отечественной и зарубежной науки и техники в соответствующей области знаний	10	9	8	7	6	5	3	9	8	7	6	5	4	3	7	6	5	4	3	2					
и т.д.	и т.д.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Разработанная матрица сопряжения исследовательской области компетентности и основных форм НИРС позволяет наиболее эффективно и объективно произвести мониторинг достигнутого уровня приобретённых студентами компетенций исследовательской области компетентности. Данная оценка может применяться в образовательном процессе вуза для совершенствования эффективности управления системой научно-исследовательской работы студентов и повышения качества подготовки специалистов.

Библиографический список

- 1.Балашов В.В., Лагунов Г.В., Малюгина И.В., Масленников В.В., Момот А.И., Першуткин Б.В., Поршнева А.Г., Рудёв В.М., Румянцев В.С., Стриханов М.Н. Организация научно-исследовательской деятельности студентов в вузах России: Монография. В 3-х ч. Часть первая. Основные предпосылки организации и развития научно-исследовательской деятельности студентов в вузах. – 2-е изд., испр. и доп./ ГУУ. – М., 2002. – 216 с.
- 2.Макет федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования подготовки специалиста <http://technical.bmstu.ru>.
- 3.Михайлов О. «Подводные камни» рейтинговой системы // Высшее образование в России, № 8, 2008. – с. 29-34.
- 4.Описание проекта «Настройка образовательных структур» (TUNING Educational Structures) сайт Государственного Университета – Высшая Школа Экономики. <http://www.iori.hse.ru>.
- 5.Рекомендуемый для включения в ФГОС ВПО перечень универсальных компетенций (по результатам экспертизы) <http://rc.edu.ru>.
- 6.Сальников Н., Барухин С. Реформирование высшей школы: концепция новой образовательной модели // Высшее образование в России, 2008, № 2, С. 3-11.
- 7.Соловьева Н., Крылова М. Рейтинговая оценка выпускной квалификационной работы // Высшее образование в России, № 9, 2007. – с. 91-94.
- 8.Форум «Модернизация в городской сис-

теме образования». Стратегия модернизации содержания общего образования. <http://gcon.pstu.ac.ru>.

- 9.Хуторской А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты // Интернет-журнал «Эйдос».-2002.- <http://www.eidos.ru>.

Bibliographic list

- 1.Balashov V. V., Lagunov G. V., Malyugina I. V., Maslennikov V. V., Momot A. I., Pershutkin B. V., Porshnev A. G., Rulyov V. M., Rumyantsev V. S., Strikhanov M. N. Organization of students' research activity in higher educational institutions of Russia: Monograph. In 3 parts. Part one. Main preconditions of students' research activity organization and development in higher educational institutions. – 2d edition, revised and enlarged/ SUM. – M., 2002. – 216 p.
- 2.The model of the Federal Educational State standard of Higher Vocational Education for Specialists <http://technical.bmstu.ru>
- 3.Mikhaylov O. «The pitfalls» of the rating system // Higher education in Russia, № 8, 2008. – p. 29-34.
- 4.Project description «Educational structures adjustment» HSE website – Higher School of Economics. <http://www.iori.hse.ru>;
- 5.The list of universal competences recommended for introduction in FSEI HPE (based on the results of expert examination) <http://rc.edu.ru>
- 6.Salnikov N, Barukhin S. High school reforming: a new educational model conception // Higher education in Russia, 2008, № 2, P. 3-11.
- 7.Solovyova N., Krylova M. Rating assessment of the graduate qualification work // Higher education in Russia, № 9, 2007. – p. 91-94.
- 8.Forum «Municipal educational system development». The strategy of basic education content development <http://gcon.pstu.ac.ru>;
- 9.Khutorskoy A. V, The key competences and educational standards// E-magazine«Ados» 2002.<http://www.eidos.ru>.

О РАЗВИТИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В НАЦИОНАЛЬНЫХ ПАРКАХ РОССИИ

Аннотация

Объектом исследования статьи выступают национальные парки, являющиеся основными объектами экологического туризма в России.

В работе проанализированы проблемы развития туризма в национальных парках и предложены варианты их решения.

Annotation

As object of research of article the national parks which are the basic objects of ecological tourism in Russia act.

In work problems of development of tourism in national parks are analyzed and variants of their decision are offered.

Ключевые слова

Экологический туризм, национальные парки

Keywords

Ecological tourism, national parks

Туризм – один из масштабных компонентов современной культуры. Сегодня он затрагивает все сферы общества: материальную, производственную, социальную, духовную, политическую. Он стал неотъемлемой частью общества, символом современной цивилизации, его развитие во многом определяет уровень экономического и духовного состояния развитых стран мира, образа и качества жизни конкретно взятой страны, состояние здоровья путешествующего населения.

В мировой практике наиболее перспективным в последние годы является экологический туризм, имеющий высокий потенциал развития. По данным ВТО, в мире экотуризм предпочитают от 12 до 15% туристов, и в среднем их число ежегодно возрастает на 30% в год, а доля дохода экологического туризма от международного достигает 10-15% [6]. Большие надежды возлагаются на экотуризм, в реализации концепции устойчивого развития туризма и путешествий. Рациональное использование природных и культурно-исторических ту-

ристских ресурсов позволит избежать многих негативных последствий массового туризма.

В России развитие экотуризма сдерживается несовершенством инструментов развития, управления. Нехватка научных знаний в области экологического туризма, слабая изученность проблем его развития на территории страны, являются мотивом научных исследований, направленных на разработку научно-методических подходов к повышению значимости эколого-туристского продукта. Он в свою очередь способствует не только сохранению природных ресурсов, но и является инструментом, способствующим уменьшить негативное влияние загрязнения окружающей среды крупных городов области на здоровье населения. Экологический туризм является самым экологически безопасным видом природопользования.

Основными объектами экологического туризма, обладающими наибольшим потенциалом для его развития являются особо охраняемые природные территории (ООПТ), представленные на

территории России заповедниками и национальными парками. Территории национальных парков являются наиболее перспективными для развития экологического туризма, поскольку:

- Территории национальных парков содержат уникальные природные территории и экосистемы не тронутые человеком.

- Национальные парки являются единственными структурами способными выполнять главные условия развития экотуризма – планировать, прогнозировать, оценивать и контролировать туристскую деятельность.

- Существующие на территории национальных парков правовые механизмы регулирования туристской деятельности и их соблюдение оказывают содействие в уменьшении негативного воздействия туризма на окружающую среду.

- Сочетая в себе эколого-просветительскую и экологическую туристскую деятельность, экологический туризм на территории национальных парков повышает уровень экологического образования.

- Основной целью развития экологического туризма в национальных парках является сохранение природных и культурных ландшафтов, а не получение максимальной прибыли.

- Развитие экологического туризма на территории национальных парков является источником дохода и новых рабочих мест для местного населения, обладающего достаточно высоким уровнем образования и проживающего на территории или вблизи национальных парков, где высокий уровень безработицы.

В то же время был выделен ряд проблем и недостатков, затрудняющих развитие экологического туризма на территориях национальных парков России. К ним можно отнести:

- Отсутствие согласованности действий по развитию экологического

туризма на территориях национальных парков между органами местно самоуправления, самими национальными парками, турфирмами и местными жителями.

- Низкий уровень финансирования экологического туризма на территориях национальных парков со стороны государства и органов местного самоуправления. Как правило, средства на создание условий для развития экологического туризма, из государственного бюджета не выделяются, а получаемый парками доход от туризма очень мал для того, чтобы самостоятельно заниматься развитием своей территории.

- Слабо развитая нормативно-правовая база, нет единых методов определения рекреационных нагрузок и мониторинга, в результате чего неконтролируемый поток туристов приводит к деградации большого количества достопримечательностей парка.

- Неудовлетворительное состояние туристской инфраструктуры на территориях большинства национальных парков, которые в связи с этим не могут контролировать посещение парков туристами и экскурсантами.

- Отсутствие рекламно-информационных материалов, не все парки сегодня имеют свои сайты, не достаточно информации о районах проведения экологических туров, мало специализированной информации.

- Недостаточно высококвалифицированных специалистов в сфере организации и управления экологическим туризмом на территории национальных парков.

- Не достаточная информированность местного населения о возможностях экологического туризма и необходимости их участия в его развитие, в результате чего, слабая предпринимательская активность местного населения.

- Отсутствие в большинстве парков оборудованных экологических троп,

контрольно-пропускных пунктов, визит-центров, парковок для машин, видовых площадок.

Наряду с вышеперечисленными проблемами, существенным недостатком при развитии экологического туризма в национальных парках является следующее: многие национальные парки туристскую деятельность осуществляли при стопроцентном участии администрации парка, а привлечение туристских фирм было лишь за пределами парков. Но после 2007 года, когда были внесены изменения в ФЗ «Об основах туристской деятельности» и введен реестр организаций, имеющих право на реализацию турпутевок, национальные парки туда не вошли, что лишило их права заниматься самостоятельной туристской деятельностью. Это сильно тормозит развитие устойчивого туризма в этих ООПТ. А проведенный анализ туроператоров России показал, что специализированных туроператоров в стране очень мало, некоторые неспециализированные турфирмы для получения большей прибыли организуют там, где это недопустимо такой вид туризма, как джип-сафари по заповедным участкам парка, что крайне негативно сказывается на природных ресурсах территорий.

Многие специалисты полагают, что рекреационные возможности специально выделенных для этой цели участков национального парка могут использоваться только как дополнительные и подчиненные ее природоохранным функциям. Развитие здесь туристской инфраструктуры может происходить только при приоритетном учете природоохранных ограничений, и уровень удовлетворения потребностей туристов должен определяться именно этими ограничениями. Поэтому туристской специализацией национальных парков должно быть обслуживание туристов, для которых главными видами рекреации являются занятия, основанные на

минимальном потреблении экологических ресурсов и живом общении с природой [1].

Национальные парки представляют собой важное звено в развитии экологического туризма в силу ряда причин, к которым можно отнести:

1. Расположение национальных парков в благоприятной, безопасной, доступной, живописной, интересной с познавательной точки зрения и пригодной для туризма местности.
2. Наличие практического опыта просветительской работы, организации и планирования туризма, отработанных маршрутов, системы обслуживания туристских групп.
3. Наличие инфраструктуры для организации экологического туризма.
4. Соблюдение правовых норм регулирования туристской деятельности на территории национальных парков способствует сохранению природного и культурно наследия за счет минимизации негативного воздействия от туризма на окружающую среду.
5. Нахождение на территориях национальных парков уникальных историко-культурных объектов (иногда всемирного значения); там же нередко можно наблюдать неповторимые природные явления.
6. Наличие в национальных парках научных работников, высококвалифицированных специалистов. Каждый из них ответственен за данную сферу туризма и должен стараться сделать выгоду максимальной, а издержки минимальными.
7. Оказание немалого влияния на охрану природы: способствование пониманию обществом сути охраны природы, повышение важности природоохранных учреждений.

Анализ проблем и недостатков развития экологического туризма в национальных парках России показал, что для успешного его развития на данных

территориях вытекают следующие пути решения проблем:

1. Поток туристов в национальных парках должен регулироваться и контролироваться с учетом допустимых нагрузок на данные территории. Для этого необходимо, учитывая специфику парка, регламентировать посещения его туристами и разрабатывать специальную стратегию развития экотуризма для организации и управления туристскими потоками. Массовые виды туризма необходимо заменить специализированными турами для небольших групп туристов. Для неспециализированных групп необходимо устанавливать специальную маркировку мест, отведенных для охоты и рыбалки. Это позволит минимизировать нагрузки и негативное воздействие на территории.

2. Еще на начальном этапе планирования туризма в национальном парке следует учитывать заинтересованность местных жителей, их психологические особенности и желание участвовать в этом виде деятельности, оценить их подготовку и необходимое гостеприимство в приеме туристов. Также следует учитывать и то, что смогут получить местные жители, планируя этот вид туризма. Только при обеспечении местного населения экономическими выгодами и максимальными возможностями можно будет добиться качественного производства товаров и услуг, в которых они задействованы, что, в свою очередь, приведет к увеличению числа посетителей и эффективному развитию экотуризма.

3. Регулярное посещение парка туристами способствует развитию экологического туризма. Сотрудники национальных парков, учитывая допустимые нагрузки на экологические, социально-экономические и культурно-исторические взаимосвязи, должны стремиться к регулярному посещению парка за счет открытия новых рекреационных объектов; улучшения состоя-

ния подъездных дорог; оборудования экологических троп; повышения профессионального уровня обслуживающего персонала и гидов на маршрутах; улучшения качества обслуживания; постоянного контроля состояния инфраструктуры парков; рекламы в СМИ, издания путеводителей и другой печатной информации для посетителей. Эти действия способствуют формированию положительного имиджа парка и, следовательно, увеличению числа туристов и получению большего дохода.

4. Развитие экологического туризма не требует строительства новых отелей высокой категории на территории парка. В качестве объектов размещения для туристов следует использовать свободный жилой фонд местного населения с хорошим уровнем комфортности и состояния, а также недорогие, но комфортабельные гостиницы в окружающих населенных пунктах. Это позволит уменьшить нагрузки на охраняемые территории и снизить негативное воздействие экотуризма.

5. О существовании парка и возможности его посещения должны знать потенциальные туристы. Для этого следует создать комплекс мер для продвижения экотуристского продукта национального парка, что даст возможность выйти на рынок экотуризма, в том числе и международный.

Согласимся с Т. В. Бочкаревой, по мнению которой "многие путешествия по заповедникам и национальным паркам России, изначально планируемые как экотуристские, также имеют ряд серьезных промахов и недостатков. Образовательный аспект в российском экотуризме развит пока еще слабо - чаще экскурсии или тур оказываются нацелены только на демонстрацию достопримечательностей, экзотических "чудес" и "красот" природы, а не на постижение экологических проблем и активное участие в их решении. В целом, "абсолютно положительных" примеров

развития экотуризма в России не так много. Скорее, можно говорить об успешной реализации тех или иных конкретных принципов экотуризма"[2].

Нетронутая природа, а также памятники истории и культуры, расположенные в границах национальных парков, являются общенациональным достоянием. Туризм и отдых дают возможность посетителям этих территорий получать удовольствие от общения с природой, поправлять свое здоровье и восстанавливать свои силы, расширять кругозор, ознакомиться с историей и культурой, особенностями местной флоры и фауны, учиться гармоничным отношениям с окружающей средой. Задача администрации национальных парков состоит в том, чтобы организовать регулируемый доступ туристов и отдыхающих на территорию парка (как собственными силами, так и посредством привлечения частного сектора к данной деятельности), обеспечив при этом сохранность природных комплексов и объектов культурного наследия [5].

Помимо природоохранной, национальные парки наделены рекреационной функцией. В связи с тем, что национальные парки в Российской Федерации стали создаваться лишь с 1983 г., период их становления очень мал, сфера обслуживания туристов в ряде парков находится в стадии формирования.

Анализ отечественных и зарубежных работ, среди которых, работы Травкиной М.Ю [5], Бочкаревой Т.В.[2], Степаницкого В.Б.[4], Игль П., МакКул С.[3] и других, посвященных проблемам развития экологического туризма в ООПТ, позволил выделить ряд основных направлений развития экологического туризма в национальных парках, среди которых:

- развитие экологического туризма в национальных парках осуществляется с учетом научно-обоснованных данных о допустимых нагрузках;

- создание благоприятных условий для развития регулируемого туризма является целью большинства парков;

- организация экологического туризма на территориях национальных парков осуществляется не только собственными силами, но и с привлечением местного населения;

- привлечение, подготовка и переподготовка кадров для работы в сфере туризма на территориях национальных парков;

- внедрение методов экологического просвещения.

Проанализировав опыт развития экологического туризма на территориях национальных парков России, делаем вывод, что экологический туризм развивается в большинстве Российских национальных их парков. Большинство парков располагает необходимой инфраструктурой и условиями, ориентированными на прием небольших организованных туристских групп. Некоторые национальные парки сотрудничают с турфирмами, которые разрабатывают турпродукт, но, как правило, туристско-экскурсионные программы имеют не экологическое содержание, их основной целью является получение прибыли, а не сохранение природного и культурного наследия. Многие национальные парки предлагают разнообразные туры и маршруты, но лишь единицы из них называют туризм на своих территориях – экологическим.

В заключении можно сделать вывод, что развитие экологического туризма на территории национального парка является весьма трудоемким процессом, требующим большого внимания со стороны организаторов. Необходимо тщательным образом продуманный план использования ценных природных ресурсов. Развитие видов экологического туризма, которые способствовали бы сохранности природных комплексов и объектов культурного наследия. Основное внимание необ-

ходимо уделить познавательным формам туризма, которые основываются на минимальном потреблении природных ресурсов.

Туризм на территории национальных парков напрямую зависит от качества природных и культурных объектов, расположенных в границах этих территорий. Воздействия на данные объекты должны контролироваться с особым вниманием и по возможности смягчать их.

Стоит помнить, что не для всех национальных парков экотуризм является рентабельным. Прежде чем принимать решение о развитии туризма, необходимо проведение тщательного анализа, учитывая все допустимые нагрузки. Неприемлемо развитие массового туризма, который может нарушить экосистему. Целесообразен выбор оптимальных категорий посетителей. Туристская деятельность должна осуществляться в тесной связи с научными эколого-просветительскими отделами. Национальный парк не должен самостоятельно заниматься привлечением туристов и организацией деятельности на своей территории. Подбор клиентов необходимо осуществлять с помощью специализированных туроператоров и агентств. Выступая в качестве организаторов экскурсионных программ, национальные парки будут получать доход, который, в свою очередь, не должен являться основной целью организации экотуризма, но и убыточным этот вид деятельности быть не должен.

Национальные парки России обладают большим потенциалом для развития экологического туризма, но лишь единицы из них активно его развивают. А экологический туризм является направлением, которое способствует решению проблем охраны природы и рационального использования природных ресурсов, а также социально-экономическому развитию отдельных регионов.

Экологический туризм на территории национальных парков является сферой экономической деятельности, комплексной индустрией, которая оказывает влияние на многие секторы экономики, включая сельское хозяйство, производство товаров народного потребления, информационные технологии. Все это положительно влияет на уровень жизни местно населения за счет расширения рынков сбыта для местных производителей товаров и услуг.

Библиографический список

1. Архипенко Т. В., Дудко Г. В. Проблемы рекреационного использования особо охраняемых природных территорий // Проблемы и перспективы развития туризма в странах с переходной экономикой: сборник научных трудов. - Смоленск: Универсум, 2000.
2. Бочкарева Т.В. Экотуризм: анализ существующего международного опыта. Доклад. М., 2003
3. Иглс П., МакКул С. и др. Устойчивый туризм на охраняемых природных территориях. Руководство по планированию и управлению. М., 2006
4. Степаницкий В.Б. Экологический туризм на особо охраняемых природных территориях России: проблемы и перспективы. / Текст доклада на Международной конференции «Инновационная политика в сфере сохранения культурного наследия и развития культурно-познавательного туризма». Москва, 25-27 ноября 2005г.
5. Травкина М.Ю. Регулируемый туризм и отдых в национальных парках России. М.: Издательство центра охраны дикой природы, 2002
6. <http://www.unwto.org/index.php>

Bibliographic list

1. T.V. Archipenko, G.V. Dudko The problems of recreational is using of protected areas: Problems and prospects of development of tourism in the countries

with transitive economy: Collection of scientific works. - Smolensk: Universum, 2000.

2. T.V. Bochkareva Ecotourism: an analysis of existing international experience. Report. M., 2003

3. P. Eagles, S. McCool Sustainable tourism in protected areas. Guidelines for planning and management. M., 2006

4. V.B. Stepanitsky Ecological tourism in protected natural territories of Russia:

problems and prospects. / The text of the report of the International Conference "Innovation policy in the sphere of cultural heritage preservation and development of cultural tourism." Moscow, November 25-27, 2005.

5. M.U. Travkina Regulated tourism and recreation in national parks of Russia. M: Publishing Center of Wildlife Conservation, 2002

6. <http://www.unwto.org/index.php>

О.А. Берёза

ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация

В настоящее время важным является управление, направленное как на устойчивое развитие туристско-рекреационной отрасли, так и устойчивое развитие самих регионов. От их устойчивого развития зависит приток в регионы финансовых ресурсов, развитие инфраструктурных организаций и развитие смежных отраслей. Для этого необходим эффективный инструмент анализа и принятия решений. В работе в качестве такого инструмента предлагается методика анализа и принятия решений, основанная на когнитивном моделировании, являющаяся единой системой методов построения когнитивных моделей, их анализа и в дальнейшем разработки сценариев поведения моделируемой системы. Применение данной методики имеет практическую ценность при становлении регионов и туристско-рекреационной отрасли на путь устойчивого развития.

Annotation

Now the management directed as on a sustainable development of tourist and recreational branch, and a sustainable development of regions is important. Inflow to regions of financial resources, development of the infrastructural organisations and development of allied industries depends on their sustainable development. The effective tool of the analysis and decision-making is for this purpose necessary. In work as such tool the analysis and decision-making technique based on cognitive mapping, being uniform system of methods of construction cognitive models, their analysis and working out of scenarios of behavior of modelled system is offered further. Application of the given technique has practical value at formation of regions and tourist and recreational branch on a sustainable development way.

Ключевые слова

Туристско-рекреационная отрасль, устойчивое развитие, индикаторы устойчивого развития, когнитивное моделирование, импульсное моделирование, сценарный анализ.

Keywords

Tourist and recreational branch, sustainable development, sustainable development indicators, cognitive mapping, pulse modeling, the scenery analysis.

В настоящее время не снижается, а наоборот, повышается значимость социальных аспектов, направленных на подъем материального и культурного уровня жизни народа, создание условий для всестороннего и гармоничного развития личности. Приобретает актуальность взаимосвязь и согласованность экономических и социальных сторон регионального устойчивого развития. В мире значение и рост туризма постоянно усиливаются. Складывается ситуация, когда неконтролируемый рост туристско-рекреационной отрасли, преследующей цель быстрого получения прибыли, часто имеет негативные последствия, поскольку наносит ущерб окружающей среде и населению, а также разрушает ресурсную основу функционирования данной отрасли. Целью работы является выявление основных подходов к анализу особенностей устойчивого развития туристско-рекреационной отрасли на уровне региона.

Следует отметить, что сейчас постепенно формируется реалистичный подход к туризму и понимание его как сферы экономики, обладающей значительными выгодами для социально-экономического развития регионов России. Выбирая подход для системного исследования туристско-рекреационной отрасли, отмечаем, что наиболее значимым и применимым выступает системный подход, который представляет собой методологическое направление современной науки, связанное с моделированием, анализом и конструированием объектов как систем [7]. Как известно, системой называется совокупность взаимодействующих элементов, объединенных общей целью, составляющих единое целое, обладающих положительной синергией, что явно подтверждает возможность рассмотрения туризма как системы. Системный подход включает анализ и синтез объекта

управления, в том числе и управленческого решения. Именно поэтому реализации данного подхода будет уделено особое внимание при дальнейшем исследовании.

Данная отрасль, являясь одним из функциональных элементов социально-экономической системы, взаимодействует с ее экологической, политической, экономической системами. Системы же задают направление развития самой отрасли и влияют на объем, на спрос и на туристическое предложение, которые имеют различную степень воздействия на функционирование туристско-рекреационной отрасли. С помощью системного подхода возможно построение модели развития туристско-рекреационной отрасли, а также понимание того, что факторы внешней среды воздействуют не только на все элементы системы туризма, но и на связи, существующие между ними. Данная связность определяет целостность системы, а также воздействие факторов внешней среды и на функциональную сторону, указывая на обеспечение безопасности и устойчивого развития туристско-рекреационной отрасли на региональном уровне.

Сегодня не существует единого определения понятия «устойчивое развитие туристско-рекреационной отрасли», и это закономерно, так как само понятие «устойчивое развитие» еще недостаточно конкретизировано. Существующие определения носят весьма разрозненный характер и не дают четкого, лаконичного и доступного понятия этому явлению:

1. «Развитие, позволяющее на долговременной основе обеспечивать стабильный экономический рост, не приводя к деградационным изменениям природной среды. При этом фиксируется то обстоятельство, что выход на уровень управленческих решений позволяет рассчитывать на удовлетворение по-

требностей как настоящего времени, так и будущих поколений»[1].

2.«Развитие, при котором достигается удовлетворение жизненных потребностей ныне живущих людей и для будущих поколений сохраняется возможность удовлетворять свои потребности»[2].

3.«Стабильное сбалансированное социально-экономическое развитие общества в пределах хозяйственной емкости биосферы, обеспечивающее эффективную динамику благосостояния нынешнего поколения и способность будущих поколений удовлетворять собственные потребности»[3].

4.«Поступательное движение страны (региона) по избранной стратегической траектории, обеспечивающей достижение объективно прогрессивной системы общественных целей»[4].

5.«Процесс, обозначающий новый тип функционирования цивилизации. По существу, ставится задача не только оптимального управления природно-ресурсными элементами биосферы, но и совокупностью природно-социокультурного потенциала, находящегося в распоряжении социума»[5].

6.«Теоретическая и эмпирическая модель функционирования региона, при которой создается и реально действует социальная система гибкого реагирования на возникающие опасности и угрозы путем их локализации для дальнейшего безопасного развития»[6].

7.«Устойчивый обозначает, что нечто (система) способно реагировать на изменения в окружающей среде (возмущения, случайные помехи) и сохранять приблизительно то же самое поведение на протяжении определенного (возможно, бесконечного) периода времени»[10].

Применительно к экономическим системам прием во внимание определение устойчивости, данное Л.Л.Тереховым [12]: устойчивость – это способность системы функционировать

в состояниях, близких к равновесным, в условиях постоянных внешних и внутренних возмущающих воздействий.

В работе [8] была предложена следующая формулировка концепции устойчивого развития региона:

1. при развитии региона допустима реализация только таких технологий и производств, которые являются экологически чистыми и обеспечивающими защиту биосферы от вредных воздействий производства, а человечества – от глобальных угроз;

2. концепция устойчивого развития региона основывается на системном анализе состояния экономического, экологического, политического, военного, социального, демографического, ресурсного, информационного развития мира, а также принятии решений по устойчивому развитию региона на основе прогнозных моделей.

В книге «Новая парадигма...» [11] с позиций теории управления и методов оценки устойчивости систем также приведено определение, которое положим в основу исследования устойчивости туристско-рекреационной отрасли: «устойчивое развитие социально-экономических систем понимается как сложное динамическое свойство класса управляемости, сочетающее в себе требования»:

1. попадание траектории развития за определенное время в целевое множество состояний;

2. невыхода траектории развития системы на прогнозном интервале времени из некоторого множества «безопасных состояний»;

3. почти монотонное возрастание показателей - индикаторов социально-экономического развития региона (уровня жизни и др.) на определенном интервале времени с последующим сохранением их заданных интервалов допустимых значений;

4. устойчивость к возмущениям, в том числе асимптотическая устойчи-

вость (стабилизируемость) программной траектории;

5. гармонизация интересов сторон.

Для исследования туристско-рекреационной отрасли по выделенным критериям необходимо определить показатели-индикаторы устойчивого развития социально-экономической системы. Индикаторы являются инструментом, обеспечивающим наиболее точную информацию для принятия решений, с помощью которых допустимо отслеживание важных тенденций развития туристско-рекреационной отрасли в регионе. Устойчивое развитие туристско-рекреационной отрасли может быть осуществлено только при условии хорошей информационной базы, так как наличие качественной информации о туристском регионе (экологических, политических, правовых, социальных и экономических аспектах) является важным в разработке адекватной стратегии устойчивого развития региона. Важно, чтобы используемые индикаторы последовательно уточнялись через определенный срок, только тогда может происходить эффективное использование индикаторов в процессе принятия решений.

Анализ предлагаемых в различных работах индикаторов устойчивого развития социально-экономических систем [8,10] позволил выделить блоки основных показателей-индикаторов, такие как общие и специфические, в которых отражены индикаторы, связанные с

устойчивым развитием туристско-рекреационной отрасли.

Для оценки устойчивого развития туристско-рекреационной отрасли предлагается система индикаторов, представленная на рисунке 1.

С помощью данной системы можно оценить:

1 возможный уровень угрозы культурным и природным памятникам;

2 степень удовлетворения местных жителей от туризма;

3 здоровье и безопасность туристов;

4 осознание региональными и федеральными властями необходимости устойчивого развития туристско-рекреационной отрасли;

5 экономический эффект от туризма; соотношение доходов и расходов туризма;

6 степень сезонности;

7 показатель антропогенной нагрузки туризма на территории.

Таким образом, исходя из системы индикаторов устойчивого развития, можно уточнить терминологию, связанную с устойчивым развитием в туристско-рекреационной отрасли. Следует определить и разграничить такие понятия, как: устойчивое развитие туристско-рекреационной отрасли, устойчивость в туристско-рекреационной отрасли и непосредственно устойчивый туризм в туристско-рекреационной отрасли. Предлагаются ниже следующие определения.



Рис. 1. Индикаторы устойчивого развития туристско-рекреационной отрасли региона



Рис. 2. Когнитивная модель взаимосвязи показателей-индикаторов устойчивого развития туристско-рекреационной отрасли с внешней средой

Устойчивое развитие туристско-рекреационной отрасли – такое развитие отрасли, в которой достигается равновесие при реализации экономических, экологических, социально-культурных целей ее развития в регионе, в стране в целом, где учитываются интересы всех заинтересованных в этом процессе сторон, причем взято за основу рациональное природопользование.

Устойчивость в туристско-рекреационной отрасли – это положительный баланс экономических, экологических, социально-культурных воздействий туризма, а также туристов и местного населения между собой.

Устойчивый туризм в туристско-рекреационной отрасли – это вид туризма, при котором достигается рациональное природопользование, поддерживаются социально-культурные особенности туристских регионов, обеспечивается стабильность экономических процессов, причем часть средств, полученных от функционирования туристско-рекреационной отрасли направляется на восстановление туристских ресурсов.

Основы устойчивого развития важны для максимально эффективного использования положительных моментов от туристской деятельности на региональном уровне, а также уменьшения негативных последствий от ее функционирования.

Проблемы принятия решений туристско-рекреационной отрасли относятся к слабоструктурированным и характеризуются многоаспектностью происходящих в них процессов и их взаимосвязанностью, отсутствием достаточной количественной информации о динамике процессов. В последнее время для исследования слабоструктурированных проблем и принятия решений подходящим считается метод когнитивных карт и развивающиеся методы когнитивного моделирования [9].

Как известно, когнитивная структуризация является удобным инструментом исследования слабоструктурированных проблем, способствует лучшему их пониманию, а также выявлению противоречий и качественному анализу систем. Основным достоинством когнитивного подхода является возможность наполнения когнитивного моделирования различными методами на разных стадиях исследования социально-экономических систем. Когнитивная модель позволяет проанализировать взаимосвязь количественных и качественных факторов, влияющих на устойчивое развитие туристско-рекреационной отрасли в регионе. С помощью импульсного моделирования на когнитивных картах можно получить возможные сценарии развития ситуаций в результате проведения программных мероприятий и, анализируя их, принять рациональные решения по направлению туристско-рекреационной отрасли к устойчивому развитию.

Поскольку туристско-рекреационная отрасль, являясь сложной социально-экономической системой, подвержена влиянию многочисленных факторов, роль которых может быть различной как по силе, так и по продолжительности воздействия, то их учет объективно необходим для организации устойчивого и эффективного развития отрасли в регионе.

В настоящее время существуют целевые программы, направленные на развитие туристско-рекреационной отрасли в различных регионах страны. Поэтому необходимо на когнитивной модели и определить, приведут ли существующие программы развития туристско-рекреационной отрасли к желаемым результатам. Для ответа на этот вопрос необходимо проводить импульсное моделирование, результатом которого являются возможные сценарии развития исследуемого объекта.

В результате проведенных исследований туристско-рекреационной отрасли была получена когнитивная модель, представленная на рисунке 2. Она позволяет использовать технологию когнитивного анализа для исследования взаимодействия и взаимовлияния факторов, направленных на обеспечение устойчивого развития туристско-рекреационной отрасли в регионе.

Модель основана на графическом и теоретико-множественном описании систем посредством когнитивной (познавательной-целевой) структуризации знаний об исследуемом объекте и его внешней среде, причем объект и внешняя среда разграничиваются «нечетко». Связь между факторами представлена в виде 1 со знаком «+» - положительная (прямая) связь между факторами или «-» - отрицательная (обратная).

Разработанная модель была использована для анализа возможности устойчивого развития туристско-рекреационной отрасли с учетом соответствующей статистической информации для ряда туристических регионов России. Путем импульсного моделирования были проанализированы возможные сценарии развития туристско-рекреационной отрасли под воздействием существующих программных мероприятий в регионе. Были выбраны сценарии, которые обеспечивают желаемые показатели индикаторов, то есть невыхода за пороговые значения.

Библиографический список

1. В материалах конференции ООН по окружающей среде и развитию в 1992г. в Рио-де-Жанейро.
2. Экологический энциклопедический словарь. 2000. С.697.
3. Экологические аспекты устойчивого развития теплоэнергетики России. Ч.1.200.С.5.
4. Агафонов Н.Т., Исляев Р.А. Основные положения концепции перехода Рос-

сийской Федерации на модель устойчивого развития. Спб, 1995. С.102-103.

5. Ващекин Н.Н., Лось В.А. Устойчивое развитие: мнение ученых. М: 2002.С.42.
6. Власов Р.Г. Регионы России: внутри-региональная политика, устойчивое развитие и безопасность. 1997. С.30
7. Волкова В. Н., Денисов А. А. Основы теории систем и системного анализа: Уч. – Спб.: Изд. СПГГТУ, 2005 г. - 520 с.
8. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВЛАДАР, 1993
9. Горелова Г.В. Исследование слабо-структурированных проблем социально-экономических систем: когнитивный подход / Г.В. Горелова., Е.Н. Захарова, С.А. Радченко. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006. – 334 с.
10. Касти Дж. Большие системы: связность, сложность и катастрофы. – М.: Мир, 1998.
11. Новая парадигма развития России (Комплексные исследования проблем устойчивого развития). Под редакцией В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. М.: Издательство “Академия” Издательство МГУК, 1999, 459с.
12. Терехов Л. Л. Социально-экономическое прогнозирование.: Уч. пос. Ростов-на-Дону: Изд. РГПУ, 1995.

Bibliographic list

1. In materials of conference of the United Nations on environment and development in 1992г. in Rio de Janeiro.
2. The Ecological encyclopedic dictionary. 2000. p.697.
3. Ecological aspects of a sustainable development of power system of Russia. Ч.1.200. p.5.
4. Agafonov N.T., Isljaev R. A. Substantive provisions of the concept of transition of the Russian Federation on sustainable development model. St.P, 1995. p.102-103.
5. Vashchekin N.N., Los V.A.: Opinion of scientists. M: 2002. P.42.

6. Vlasov R.G. Region of Russia: the intraregional policy, a sustainable development and safety. 1997. p.30
7. Volkova V. N, Denisov A.A. Bases of the theory of systems and the system analysis: Tb. - SPb.: Publishing house. SPGGTU, 2005 - 520 p.
8. Glazyev S.U. Theory of long-term technical and economic development. - M: VLADAR, 1993.
9. Gorelova G.V. Research of feebly structural problems of social and economic systems: cognitive mapping / G.V.Gorelova., E.N.Zaharova, S.A.Radchenko. – Rostov on/D: Publishing house of Rostov University, 2006. – 334p.
10. Kasti of J. The big systems: connectivity, complexity and accidents. – M: the World, 1998.
11. A new paradigm of development of Russia (Complex researches of problems of a sustainable development). Under V.A. Koptjuga, V.M. Matrosova, V.K. Levashova. M: Publishing house "Academy" Publishing house MGUK, 1999, 459 p.
12. Terekhov L.L. Social-economic forecasting.: Rostov-on-Don: Publishing house. RGPU, 1995

О.В. Мигеева

АНАЛИЗ РИСКОВ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ

Аннотация

В статье представлен авторский экономико-статистический метод оценки риска предприятий туристской индустрии и связанный с ним показатель риска, основанный на применении составляющей общей дисперсии, обусловленной влиянием только случайных факторов, а также подход к интерпретации степени риска гостинично-туристских комплексов по значениям оценки риска, который позволяет повысить адекватность оценки риска деятельности предприятий туристской индустрии. Данный метод позволяет снизить неопределенность при прогнозировании рыночной конъюнктуры в процессе управления рисками в данной отрасли хозяйствования.

Annotation

In article an economic-statistical method of an estimation of risk of the enterprises by the tourist of the industry and the indicator of risk based on application of the making general dispersion connected with it, caused by influence only random factors, and also the approach to interpretation of degree of risk of hotel-tourist complexes on values of an estimation of risk which allows to raise adequacy of an estimation of risk of activity of the enterprises the tourist of the industry is presented. The given method allows to lower uncertainty at market conditions forecasting in managerial process by risks in the given branch of managing

Ключевые слова

Туристская индустрия, риск невостребованности произведенных услуг, анализ риска, управление риском, сезонность, показатель риска.

Keywords

The tourist industry, the risk analysis, management of risk, seasonal prevalence, a risk indicator.

Российская Федерация располагает колоссальным природным и культурно-историческим потенциалом для развития различных видов внутреннего туризма. Однако состояние туристского и гостиничного бизнеса в России далеко от возможностей, обусловленных наличием богатейших туристских ресурсов. Позитивные тенденции в развитии туристского комплекса России сопряжены с влиянием факторов риска, действие которых в разные периоды различно и проявляется как на макро-, так и микро-уровне.

В настоящее время гостиничный бизнес наравне с другими отраслями экономики ощущает значительное негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса. Сокращение объемов деловых и туристских поездок отрицательно отразилось на загрузке гостиниц и на туристской индустрии¹ в целом. По оценкам специалистов², в начале 2009 года наполняемость гостиниц, даже в столицах, находилась на довольно низком уровне, что повлекло закрытие на неопределенный срок ряда коллективных средств размещения, относящихся к разным ценовым категориям. Предприятия туристской отрасли столкнулись с падением спроса, что яв-

¹ Под туристской индустрией понимают совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, операторов туристских информационных систем, а также организаций, предоставляющих услуги экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков и инструкторов-проводников (ст.1 Федерального закона от 24 ноября 1996 г. №132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации").

² www.next-stop.ru.

ляется одной из причин риска³ невосребованности произведенных услуг. В общем случае, к факторам риска невосребованности произведенных услуг/продукции в туристской индустрии также относятся:

- изменение потребительских предпочтений, демографической ситуации, рыночной конъюнктуры, усиление конкуренции;
- сезонные, циклические и случайные колебания спроса;
- рост безработицы, снижение доходов населения, снижение покупательной способности, рост стоимости кредитования;
- неблагоприятные погодные условия в сезон "высокой" загрузки, изменение климатических условий;
- вооруженные конфликты в близлежащих территориях, изменение политической ситуации, угроза терроризма;
- низкая квалификация обслуживающего персонала, неэффективная организация технологического процесса производства услуг, обеспечения гостиницы или ресторана материальными ресурсами;
- неэффективная организация сети сбыта и системы продвижения услуг к потребителю, рекламы, неверный выбор каналов сбыта, самостоятельная реализация услуг потребителю и т.д.

Обширный перечень факторов и причин риска подтверждает, что влиянию рисков различных видов подвержены гостиницы разных классов, функционирующие в различных регионах. В связи с этим, в настоящее время представляется целесообразным разработку приемов рискованного менеджмента в туристской индустрии, а также выявление основных направлений снижения нега-

³ Факторы риска создают условия для проявления причин риска и являются по отношению к ним общей категорией.

тивного влияния рисков на ход финансово-хозяйственной деятельности предприятий в данной сфере хозяйствования.

Процесс управления рисками предприятий туристской индустрии – сложная многоуровневая процедура. Исходным пунктом всей системы управления рисками является задача выявления возможных экономических рисков. При решении данной задачи определяется, с чем столкнется менеджер по рискам, какие действия он может предпринять и насколько они будут эффективны. Идентификация и анализ рисков предполагают проведение качественного, а затем и количественного изучения рисков, с которыми сталкивается предприятие туристской индустрии.

Одним из наиболее распространенных методов количественного анализа риска предприятий является экономико-статистический метод, который основан на изучении статистики показателей, характеризующих воздействие риска, в том числе потерь и прибылей, с целью определения вероятности события, установления величины риска. Для анализа изменчивости (колеблемости) значений показателей в данном методе обычно используют коэффициент вариации:

$$\gamma = \frac{\sigma}{X_m} \times 100\% . \quad (1)$$

Затем для характеристики воздействия риска на основе коэффициента вариации применяется эмпирическая шкала его значений, подобная представленной в таблице 1 [1, С.105].

Таблица 1. Характеристика риска по значениям коэффициента вариации

Показатель риска (коэффициент вариации)	Характеристика риска
0,1	Слабый
От 0,1 до 0,25	Умеренный
Свыше 0,25	Высокий
До 0,25	Приемлемый
От 0,25 до 0,5	Допустимый
От 0,5 до 0,75	Критический
Свыше 0,75	Катастрофический

Несмотря на многообразие показателей, посредством которых осуществляется количественная оценка риска, и соответствующих шкал риска, являющихся своего рода рекомендациями приемлемости того или иного уровня риска, коэффициент вариации – фактически основной показатель, используемый для анализа воздействия риска.

Представленный метод анализа риска относительно средних значений не учитывает динамики экономических показателей предприятий туристской индустрии, имеющей выраженный се-

зонный характер. Показатели деятельности предприятий туристской индустрии формируются под влиянием различных взаимодействующих факторов, одни из которых определяют тенденцию развития, а другие – колеблемость. Под влиянием колебаний спроса на гостиничные услуги наряду с трендом, можно выделить циклические, сезонные и случайные колебания, которые должны быть выделены с помощью статистических методов. В свою очередь, анализ воздействия рисков с использованием экономико-статистического метода

должен учитывать результаты анализа воздействия сезонных факторов.

В связи с этим автором был разработан экономико-статистический метод, который рекомендуется использовать для анализа рисков предприятий туристской индустрии за определенный период времени.

Обработку динамических рядов можно проводить с помощью современных методов изучения циклических и волновых процессов: визуального анализа, корреляционно-регрессионного анализа на основе метода наименьших квадратов, метода итеративного анализа, осреднения временных рядов, метода первых разностей, метода линейной и нелинейной фильтрации, метода спектрального анализа, построения логистических кривых, построения S-образных кривых, метода диссипации, теории катастроф и других математических методов.

Анализ сезонности в рядах динамики может осуществляться различными методами, чаще всего он основан на том, что явления сезонности непосредственно измеряются эмпирическими данными; предварительно определяется общая тенденция развития, а затем выявляются сезонные колебания, возникающие в результате действия как постоянных, так и случайных факторов.

В рассматриваемом методе в качестве значений случайной величины X_i будем использовать числовые значения определенного статистического показателя, характеризующего деятельность предприятия туристской индустрии, в последовательные моменты времени, то есть расположенные в хронологическом порядке. В этом случае вместо среднего значения \bar{X}_m при анализе риска деятельности предприятий туристской индустрии становится возможным использование значений показателей x'_i , полученных путем применения операции аналитического выравнивания, примененных к хронологическому ряду.

Согласно методологии аналитического выравнивания, эмпирическим (фактическим) значениям показателей x_i будем ставить в соответствие теоретические значения, рассчитанные по определенному уравнению, принятому за математическую модель тренда, где теоретические значения рассматриваются как функция времени. При этом каждое фактическое значение показателя x_i представляет собой сумму двух составляющих:

$$x_i = f(t) + \varepsilon_i,$$

где $f(t)$ - систематическая составляющая, отражающая тренд и выраженная определенным уравнением, ε_i - случайная величина, вызывающая колебания вокруг тренда. Для определения параметров уравнения, отражающего тренд, традиционно используют метод наименьших квадратов, в качестве вида зависимости выбирают линейную зависимость или параболу второго порядка.

Общая тенденция выявляется методом аналитического выравнивания. В процессе выявления сезонных колебаний общая тенденция ряда должна быть исключена простым вычитанием из эмпирических данных или отношением эмпирических данных к выравненным. Таким образом, при наличии месячных или квартальных данных за ряд лет расчет индексов сезонности и их учет могут осуществляться по разным схемам, в частности, по аддитивной и мультипликативной схеме [2, С.313].

С точки зрения анализа риска, при анализе рядов динамики с наличием тренда и сезонных колебаний представляется целесообразным выделение в общей колеблемости фактических данных доли отдельных составляющих - тренда, сезонности и случайных колебаний. Эта задача традиционно решается путем разложения общей суммы квадратов отклонений фактических значений показателей от среднего уровня

за период исследования $\sum (y_i - \bar{y})^2$ на отдельные составляющие:

$$\sum (y_i - \bar{y})^2 = \sum (y_i' - \bar{y})^2 + \sum (y_i' - y_i'')^2 + \sum (y_i - y_i'')^2$$

где y_i - фактические значения показателей,

\bar{y} - среднее значение показателя,

y_i' - тренд (теоретические значения показателей, рассчитанные по аналитической функции),

y_i'' - тренд с учетом сезонности,

$\sum (y_i - \bar{y})^2$ - общая сумма квадратов отклонений фактических уровней от их средней,

$\sum (y_i' - \bar{y})^2$ - сумма квадратов отклонений за счет тренда,

$\sum (y_i' - y_i'')^2$ - сумма квадратов отклонений за счет сезонности,

$\sum (y_i - y_i'')^2$ - сумма квадратов отклонений за счет случайных колебаний.

Поскольку использование в качестве показателя риска коэффициента вариации приводит к неоправданному завышению уровня риска (в десятки и сотни раз), связанного с рассматриваемым показателем, характеризующим деятельность предприятия туристской индустрии, автором предлагается использовать в качестве показателя риска коэффициент, основанный на сумме квадратов отклонений за счет случайных колебаний, то есть учитывающий только случайные колебания значений показателя вокруг тренда с учетом сезонности:

$$R_\gamma = \frac{\sqrt{\sum (d_i - \bar{d})^2}}{\frac{n}{y}} \times 100\% ,$$

(2)

где $d_i = y_i - y_i''$.

$$\text{Показатель } \frac{\sqrt{\sum (y_i - y_i'')^2}}{\frac{n}{y}} \times 100\% \text{ хуже}$$

отражает риск, связанный с вариацией характеристик деятельности предприятий туристской индустрии, чем показатель (2), обеспечивающий практически идентичные значения показателя риска при условии, что исходный временной ряд имеет сезонную составляющую и она выделена надлежащим образом.

Для практической оценки риска по показателю риска, рассчитанному по формуле (2), автор рекомендует использовать эмпирическую шкалу его значений с использованием таблицы 2. Отметим, что в настоящее время отсутствуют научно обоснованные рекомендации по определению "приемлемости" того или иного уровня риска в конкретной ситуации [3, стр.39]. Предложенная автором интерпретация степени риска предприятий туристской индустрии по значениям показателя риска была построена на основании исследования динамики показателей деятельности гостинично-туристских комплексов¹ Тебердинского района Карачаево-Черкесской Республики в 2006-2008г. и значениям соответствующих им показателей риска.

¹ Под гостинично-туристским комплексом в данном исследовании понимается имущественный комплекс (совокупность зданий/ здание/ часть здания, сооружения, оборудование и иное имущество), предназначенный для предоставления услуг по размещению и удовлетворению разнообразных физиологических, социальных и рекреационных потребностей туристов.

Таблица 2. Интерпретация степени риска предприятий туристской индустрии по значениям показателя риска

Значение показателя риска R_{γ} , %	Характеристика риска
От 0 до 10%	Минимальный, приемлемый
От 10% до 30%	Умеренный, допустимый
От 30% до 70%	Критический
От 70%	Катастрофический

Представленный метод рекомендуется использовать для оценки экономического риска, проявляющегося в динамике различных показателей, характеризующих отдельные стороны деятельности предприятий туристской индустрии. Для комплексного анализа рисков предприятий туристской индустрии рекомендуется использовать систему показателей, включающую следующие показатели:

- доход от продажи номеров $ДН$;
- доход от реализации дополнительных платных услуг, не входящих в стоимость номера, $ДУ$ в том числе по видам предоставляемых услуг;
- коэффициент загрузки (заполняемости) гостиницы $КЗ$:

$$КЗ = \frac{Q_{реал}}{Q_{пр}T},$$

где $Q_{реал}$ – общее количество реализованных номеров (койко-дней) в данном расчетном периоде; $Q_{пр}$ – общее число номеров (койко-мест), предложенных к продаже, T – количество дней в отчетном периоде, за который рассчитывается данный показатель;

- показатель среднестатистической загрузки $КЗ_{ср}$, обозначающий среднее количество гостей на один проданный номер:

$$КЗ_{ср} = \frac{N_{чел}}{Q_{реал}},$$

где $N_{чел}$ – общее число гостей, проживающих в гостинице в данном расчетном периоде; $Q_{реал}$ – общее количество реализованных номеров;

- коэффициент двойной гостевой загрузки $КЗ_0$, показывающий долю номеров, занятых более чем одним человеком (рассчитывается в гостиницах, которые располагают как одноместными, так и многоместными номерами):

$$КЗ_0 = \frac{N_{чел} - Q_{реал}}{Q_{реал}};$$

- показатель занятости койко-мест:

$$КЗ_{к-м} = \frac{Q_{з.к.}}{Q_{св.к.}},$$

где $Q_{з.к.}$ – число занятых койко-мест (кроватей), $Q_{св.к.}$ – число свободных койко-мест;

- доходную ставку на одного клиента [4, С.235] или дохода на одного гостя от реализации номерного фонда за определенный период $Д_{ед}$:

$$Д_{ед} = \frac{ДН}{N_{чел}},$$

где $ДН$ – доход от продажи номеров или общая выручка от номерного фонда;

- величину затрат, связанных с производством и реализацией гостиничных услуг, в том числе детализированных по видам затрат;

- показатели рентабельности предприятий туристской индустрии, в том числе рентабельность продаж, рентабельность производственных фондов, рентабельность собственного капитала, общую рентабельность капитала и др.¹

(¹ Для анализа могут использоваться другие показатели, в том числе показатели статистической отчетности коллективных средств размещения.)

Варианты процедуры управления риском в зависимости от значения пока-

зателя риска R_{γ} и уровня потерь представлены в таблице 3.

Таблица 3. Выбор процедуры управления риском

		Значение показателя риска			
		от 0 до 10%	от 10% до 30%	от 30% до 70%	от 70%
Уровень потерь	Незначительные	Принятие риска			Сокращение риска
	Малые	Сокращение риска			
	Допустимые	Сокращение риска	Передача риска		Уклонение от риска
	Средние	Передача риска			Уклонение от риска
	Большие	Передача риска		Уклонение от риска	
	Катастрофические	Передача риска	Уклонение от риска		

Данная таблица представляет собой адаптированный автором с учетом специфики деятельности гостинично-туристских комплексов вариант рекомендаций о месте и области эффективного применения той или иной процедуры управления риском, представленных В.В. Ветлинским [5]. Диапазонные значения показателей риска соответствуют предельным значениям, представленным в таблице 2. В зависимости от уровня потерь и вероятности их возникновения рекомендуется использование различных процедур. При незначительных потерях и небольших значениях показателя риска R_{γ} рекомендуется принятие риска, при малых потерях независимо от вероятности их возникновения, а также при допустимых потерях в случае низкого значения показателя риска – сокращение риска. При дальнейшем увеличении потерь рекомендуется разделение или передача риска, а при существенных потерях – уклонение от риска. Рекомендуемые градации уровней риска и возможных потерь являются условными и могут быть изменены предприятиями туристской индустрии в зависимости от используемой стратегии управления рисками.

В рамках рассмотренных процедур, выделенных В.А. Акимовым и Н.Н. Радаевым [6], для использования в туристской индустрии автором предлагаются следующие основные методы управления риском:

- предотвращение ущерба за счет отказа от рискованных операций;
- снижение частоты ущерба или предотвращения убытка за счет диверсификации производимых услуг и продукции;
- уменьшение размера убытков за счет покрытия убытков из текущего дохода, покрытия убытков из резервов;
- страхование отдельных видов рисков.

В заключение отметим, что решение проблем анализа и сокращения рисков предприятий туристской индустрии в процессе управления рисками является важным фактором повышения эффективности их деятельности. Управление предприятиями туристской индустрии на основе анализа и прогнозирования рисков позволит привлекать

в туристскую индустрию требуемые инвестиционные ресурсы. Предприятия гостиничной индустрии, несмотря на длительный срок окупаемости первоначальных вложений (5-10 лет), – будущий источник стабильной прибыли, особенно если они изначально будут ориентированы не только на традиционные гостиничные услуги, а также на культурно-развлекательные, офисные, медицинские, спортивного характера и другие, в том числе и местному населению [7]. Основой для бизнес-концепции управления деятельностью гостинично-туристских комплексов должна стать диверсификация услуг и управление воздействием факторов риска с целью снижения их отрицательных последствий.

Библиографический список

1. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009.
2. Теория статистики: учебник. / под ред. Г.Л. Громыко. – М.: Инфра-М, 2006.
3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 1999.
4. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме. – М.: Издательский центр "Академия", 2004.

5. Вітлінський В.В., Наконечний С. і. Ризик у менеджменті. – К: ТОВ "Борисфен-М", 1996.

6. Акимов В.А., Лесных В.В., Радаев Н.Н. Риски в природе, техносфере, обществе и экономике. М.: Деловой экспресс, 2004.

7. Умнов А. Инвесторы приглядываются к регионам. // Туризм: практика, проблемы, перспективы. – 2006. - №2.

Bibliographic list

1. Rihtikova N.A. Analys and management of risks of the organisation. – M. the FORUM: INFRA M, 2009.

2. The statistics theory: the textbook. / under the editorship of G.L.Gromyko. – M: INFRA M, 2006г.

3. Granaturov V.M. Ekonomicheskyy risk: essence, methods of measurement, a decrease way. – M: Publishing house "Business and Service", 1999.

4. Morozov M.A. Ekonomika's frosts and business in welfare service and tourism. – M: Publishing centre "Academy", 2004.

5. Vitlinskiy V.V., Nakonechniy S.I., Risk management. – K: TOV «Borisphen-M», 1996

6. Akimov V.A., Lesnih V.V., Radaev N.N. Risks in the nature, in the technosphere, in the society and in the economics. M.: Business express, 2004. – p.61.

7. Umnov A. Investory get accustomed to regions. // Tourism: practice, problems, prospects. – 2006. - №2.

М.Б. Иванова

ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ОБЪЕМА РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Аннотация

Оценка объема рынка необходима транспортным компаниям, функционирующим в конкурентной среде. Руководители должны анализировать состояние рынка, для того чтобы развиваться: выходить на новые рынки сбыта с новыми услугами.

В данной статье анализируются экспертные и статистические методы оценки объема рынка и методы его прогнозирования. Разработана методика измерения объема рынка транспортных услуг.

Annotation

Estimation of markets volume is necessary operation for transport's company worded in competitive environment. Managers have to analyze state of market in order to develop: to penetrate into new market with new services. In this article we have analyzed experts and statistics methods of estimation marketing size. The method of determination marketing volume on transport is created by us in this article.

Ключевые слова

Объем рынка, географические границы рынка, транспортные услуги, грузооборот морского транспортного узла, размер рыночного сегмента, текущий спрос, экспертные и статистические методы.

Keywords

Volume of market, geographical borders of market, transport's services, cargo turnover of the marine transport gate, size of marketing segment, currently demand, experts and statistics methods.

В настоящее время для предприятий, функционирующих в конкурентной среде, необходимо знать объемы рынка сбыта, темпы его развития и долю продаж собственной продукции или услуг. Это также актуально для транспортных компаний, интенсивность конкурентной борьбы между которыми достаточно высока. Это относится, прежде всего, к компаниям - перевозчикам: морским компаниям в трамповом судостроении, автотранспортным предприятиям; операторам морских терминалов (стивидорные компании); компаниям, предлагающим сопутствующие услуги в сфере транспорта: транспортно-экспедиторские компании, морские агенты и др. На наш взгляд, размеры рынка необходимо оценивать в случаях диверсификации бизнеса, расширения границ сбыта, совершенствования товара, запуска нового проекта.

Целью данной статьи является анализ и выявление общенаучных методов наиболее подходящих для оценки объемов оказываемых услуг на транспортных рынках, образованных на базе крупных морских портов, и их прогнозирования.

Для достижения этой цели были решены следующие задачи:

- дано определение понятию «объем рынка», отражающее его сущность;
- определены параметры и показатели оценки объема рынка транспортных услуг;
- рассмотрены методы количественной оценки размера рынка, и предложена методика оценки объема рынка транспортно-экспедиторских услуг;
- систематизированы методы прогнозирования;
- предложена методика прогнозирования объемов рынка транспортных услуг.

Итак, сначала будут рассмотрены несколько определений понятия «объем рынка». В отечественной экономической литературе часто употребляются термины: «объем рынка» и «емкость рынка». Некоторые авторы отождествляют эти понятия. На первый взгляд, они действительно кажутся синонимами, но если обратиться к исходному значению слова «емкость» или сосуд, вместилище чего-либо, становится ясно, что емкость рынка – это некоторая предельная величина, к которой стремится объем рынка. Так, в работе Зарубина А. «Как определить размер рынка?» [5] разграничиваются два понятия емкость и размер (объем) рынка. При этом приводятся следующие определения. Ем-

кость рынка – это максимальный объем продаж, которого могут достичь все компании рынка в течение определенного периода. Автор также объясняет, что это понятие имеет теоретический характер, так как невозможно всех потенциальных потребителей заставить купить конкретный продукт, и говорит о том, что размер рынка – это реальные продажи продукта на данном рынке. На наш взгляд, данный подход не совсем правильный, так как емкость рынка – это, скорее, две величины, которые измеряются со стороны спроса и со стороны предложения. В связи с этим интересна работа Ряховской Ю.Ю. «Проблемы исследования емкости и конкурентной среды рынка» [8]. Ее автор разделяет емкость рынка на следующие понятия:

- емкость рынка с точки зрения предложения (производственный потенциал рынка – предполагаемое на нем количество товаров в течение определенного периода времени);

- емкость рынка с точки зрения спроса (потребительский потенциал рынка – его способность поглотить определенное количество товаров).

Голубков Е.П. в своей работе [4] не оперирует таким определением как емкость или объем рынка, но он дает определения понятиям «рыночный спрос», «рыночный потенциал». Рыночный потенциал, по его мнению, – это предел, к которому стремится рыночный спрос при приближении затрат на маркетинг в отрасли к такой величине, при которой их дальнейшее увеличение уже не приводит к росту спроса при определенных условиях внешней среды.

Наиболее четким определением понятия «объем рынка» является трактовка, приведенная в работе Аллавердяна В.В. «Как рассчитать емкость рынка?» [1]. По мнению автора, это совокупный платежеспособный спрос покупателей на определенный товар или услугу при сложившемся уровне цен.

Ниже рассмотрены три ситуации взаимодействия объема рынка транспортных услуг, образованного на базе морского порта, и его потенциала (емкости) производственного и потребительского:

1. Спрос на транспортную услугу больше предложения. В данном случае емкость равна потребительскому потенциалу, объем рынка равен производственному потенциалу. Например, на рынке стивидорных услуг сложилась ситуация недостатков перевалочных мощностей для перегрузки зерна на морской транспорт, а спрос на данную услугу постоянно растет. И так как степень инерционности предложения по отношению к спросу в данной отрасли достаточно высока, то есть требуется продолжительное время для наращивания мощностей по перевалке зерна, потенциал рынка или емкость равны возрастающему спросу. А объем рынка или грузооборот стивидорных компаний равен пропускной способности порта.

2. Спрос на транспортную услугу меньше предложения. В этом случае емкость рынка равна производственному потенциалу, а объем равен потребительскому потенциалу. Например, в связи с настоящим финансово-экономическим кризисом резко сократился экспорт металла. Таким образом, в стивидорных компаниях образовался избыток мощностей для перевалки данного рода груза.

3. Спрос на транспортную услугу равен предложению. Объем рынка в этом случае равен его потенциалу. Такая ситуация характерна для транспортных компаний малого бизнеса. Например, для транспортно-экспедиторских компаний или морских агентов.

Прежде чем оценивать размер рынка, необходимо определить параметры оценки. Здесь также существует несколько мнений. В работе Зарубина А. «Как определить размер рынка?» [5]

выделяются следующие критерии оценки: цены, территория, продукты, сегменты, время. При расчете объема рынка в стоимостном выражении необходимо определиться, из каких цен (розничных или оптовых) исходить. При изучении рынка нужно четко представлять, какие именно продукты будут оцениваться. В качестве временного параметра обычно выбирают год.

Автор статьи [1] также говорит о необходимости определить территорию

рынка и показатели, в которых будет измеряться объем рынка. В работе содержится указание на определение товарных и географических границ рынка. Для рынка транспортных услуг также необходимо определиться с показателями измерения объема рынка и географическими границами рынка. В зависимости от того, как будут определяться географические границы рынка, все транспортные компании можно разделить на две группы (табл. 1).

Таблица 1. Определение географических границ и показателей объема рынка транспортных услуг

Транспортные компании	Географические границы рынка	Измеритель объема рынка в натуральном выражении
Перевозчики (морской, автомобильный, авиатранспорт), экспедиторы-организаторы транспортного процесса, операторы мультимодальных перевозок	Направления перевозки. Например, Новороссийск – Генуя*.	Весовые или объемные показатели груза, количество контейнеров или автомашин
Стивидорные компании (морские порты, аэропорты и др.), местные экспедиторы, морские агенты и другие компании, оказывающие сопутствующие услуги	Географические границы транспортного узла	Весовые или объемные показатели груза, количество контейнеров или автомашин, характеристики судов

*- рынок составляют все конкурирующие компании, перевозящие грузы на данном направлении, то есть по маршруту Новороссийск-Генуя.

Таким образом, на основании анализа материалов по данному вопросу можно сделать следующие выводы:

- текущий объем рынка – это одна величина, которая образуется при пересечении кривых спроса и предложения;
- емкость рынка может быть равна производственному или потребительскому потенциалу рынка;
- оценка размеров рынка может производиться как в целом, так и по отдельным сегментам;
- измерения должны производиться за определенный промежуток

времени в соответствии с определенными географическими рамками.

Далее рассмотрены некоторые методы оценки объемов рынка. В отечественной литературе встречаются несколько точек зрения относительно подходов к изучению объемов рынка. В работе Голубкова Е.П. «Исследование и анализ рыночной ситуации» [4] выделяются два основных подхода к оценке объема рынка:

- оценка со стороны предложения - посредством анализа информации о выпуске и сбыте товаров и услуг. В рамках данного подхода изучаются все документы, представляющие интерес

для организации, изданные статистическими органами, министерствами, торговыми палатами;

- путем исследования поведения потребителей. Данный подход предполагает исследование мотивации и поведения потребителей путем проведения специальных обследований: интервьюирования, заполнения анкет.

Автор работы [5] приводит более подробный перечень подходов. Помимо подходов по стороны потребления и производства, автор выделяет оценку рынка по объемам продаж, а также ряд косвенных методов. По объемам продаж выделяются следующие способы: аудит розничной торговли, опрос оптовых компаний. Косвенные методы включают расчет по аналогии (учитываются объемы другого рынка и поправочные коэффициенты), по смежным рынкам (определение объема производства товара на основании рынка его упаковки), нормативное потребление (суммируются нормативы потребления продукта и умножаются на число потребителей), экстраполяция. Кроме того, в условиях отсутствия информации компании часто разрабатывают собственные методы: оценивают объемы продаж конкурентов по размерам рекламных бюджетов, по фонду заработной платы, по объему капиталовложений и другие.

Для транспортного предприятия наиболее приемлемым является следующий подход: в натуральном выражении объем определенного рынка или рыночного сегмента определяется как грузооборот, проходящий через транспортный узел или перевозимый на данном направлении. Данная информация является общедоступной и публикуется в различных транспортных изданиях. Для того чтобы определить объем рынка в денежном выражении, необходимо рассчитать произведение грузооборота на ставку перевозки или перевалки груза или оказания сопутствующих услуг. При этом нужно учесть, что ставки на

транспортные услуги, как правило, дифференцированы по родам грузом.

Для расчета объема транспортного рынка предлагается использовать следующую методику:

- определить географические границы рынка и показатель для измерения рынка;

- в качестве временного интервала удобно принять один год, но можно использовать измерения, сделанные за квартал, месяц;

- если объем рынка рассчитывается в денежном выражении, то необходимо определить среднюю ставку оплаты за данные услуги. Здесь существует определенная сложность: если грузооборот является доступной информацией, то цены на услуги, как правило, не публикуются (за исключением фрахтового рынка), но и не являются закрытой информацией;

- если необходимо оценить объемы различных сегментов рынка, то сначала нужно выбрать критерии сегментирования, разделить рынок на сегменты, а затем рассчитать размер сегмента.

Ниже рассмотрено применение данной методики для определения объема транспортно-экспедиторского рынка, географические границы которого ограничиваются транспортным узлом, образованным на базе морского порта.

Транспортно-экспедиторские предприятия, функционирующие в этом районе, в основном обслуживают грузопоток, проходящий через морской порт. Текущий объем рынка транспортно-экспедиторских услуг может быть определен в натуральном выражении как объем грузооборота порта за некоторый промежуток времени (год).

Известно, что ставки экспедиторской комиссии дифференцированы по родам грузов. Обслуживание большего грузопотока с меньшей ставкой экспедирования и небольшого с большей ставкой приносит компании одинаковый доход.

Поэтому более объективно объем рынка транспортно-экспедиторских услуг, по мнению автора данной статьи, может быть отражен в стоимостном выражении:

$$V_r = \sum_{i=1}^n Q_i * F_i; \quad (1)$$

где V_r – объем рынка транспортно-экспедиторских услуг или сегмента в стоимостном выражении, ден.ед.;

Q_i – объем i – го грузопотока, т;

F_i – ставка экспедиторской комиссии i – го рода груза, ден.ед/т;

n – количество видов грузов, экспедируемых компаниями на рынке или на сегменте.

Критерием сегментирования рынка транспортно-экспедиторских услуг может выступать род груза, так как многие экспедиторские компании специализируются на обслуживании определенного рода груза.

Помимо определения объемов и емкости рынка, важно предвидеть развитие этих показателей на перспективу. Для этого существуют различные общенаучные методы прогнозирования, которые можно применить к транспортной отрасли. Нашей задачей является их наиболее полный анализ и выбор подходящих для транспортных предприятий.

В работе Бушуевой Л.И. методы прогнозирования объема продаж разделены на три группы: методы экспертных оценок, методы анализа и прогнозирования временных рядов и причинно-следственные методы [3]. В качестве различных форм экспертных методов автор называет следующие: оценку в форме точечного прогноза, в форме интервального прогноза и прогноз распределения вероятностей. Первые две формы достаточно просты при трактовке результатов, в последнем методе результаты представляются в виде таблицы, в которой против вариантов объемов продаж фиксируется вероятность

того или иного исхода. В статье автор указывает на то, что временные ряды служат для расчета четырех различных типов изменений в показателях: трендовых, сезонных, циклических и случайных. При оценке тенденции развития объема рынка на основе динамического выравнивания объем рынка представляется функцией времени. При прогнозировании учитываются также сезонные колебания (повторяющиеся из года в год изменения показателя в определенные промежутки времени) и циклические колебания (отражают конъюнктурные циклы перехода от более или менее благоприятной ситуации к кризису, депрессии, оживлению). Казуальные методы прогнозирования объема продаж включают разработку и использование прогнозных моделей, в которых изменения в уровне продаж являются результатом изменения одной и более переменных. Автор приводит пример экономико-математической модели, отражающей зависимость объема продаж от затрат на рекламу.

В работе Петуховой И.В., Петуховой Н.В. «Прогнозирование емкости рынка отдельных групп товаров и услуг» [7] методы к прогнозированию рынка поделены на три основных подхода: эвристический, экономико-математический и нормативный. В рамках эвристического подхода представлены следующие методы: методы средней оценки по индивидуальным оценкам экспертов, метод оптимистических, пессимистических и вероятностных мнений экспертов, метод комиссии и метод Дельфи, а также метод сводного индекса готовности приобретения продукции целевыми потребителями. Первые четыре метода широко описаны в специализированной литературе. Наш взгляд, интересен метод сводного индекса, который заключается в анализе экспертами информации, полученной от потенциальных потребителей о своем

отношении к данной продукции или услугам.

К экономико-математическим методам авторы отнесли трендовые модели, метод прогнозирования через кривые жизненного цикла и факторные модели (через коэффициенты эластичности, через кривые Энгеля и Торнквиста, с учетом нескольких факторов). Трендовая модель прогнозирования описана выше. Метод прогнозирования на основании жизненного цикла основан на предположении о том, что объем продаж зависит от жизненного цикла товара. Для того чтобы спрогнозировать емкость рынка, необходимо смоделировать эту зависимость. При составлении однофакторных экономико-математических моделей в качестве факторных предложены следующие: уровень доходов или расходов населения, уровень цен, опережающий показатель (переменная рассматриваемого или другого рынка, которая реагирует на будущие изменения емкости рассматриваемого рынка заранее с определенным временным лагом). Прогнозирование емкости рынка в зависимости от уровня среднедушевых доходов может осуществляться с помощью кривых Торнквиста, основанных на законе Энгеля. Согласно данному подходу вся совокупность товаров или услуг может быть классифицирована на три основные группы (товары первой необходимости, товары второй необходимости и предметы роскоши), в рамках каждой из которых взаимосвязь емкости рынка с доходами потребителей выражается определенной формой зависимости.

Кроме того, в работе [7] приведен нормативный подход, основанный на методе нормативных бюджетов потребления. Метод основан на предположении о том, что исходя из анализа массива данных по множеству потребителей о границах потребления того или иного товара, может быть дано научное обос-

нование необходимой степени обеспеченности человека основными видами продукции. На наш взгляд, данный подход не самостоятелен, так как прогнозируемые величины здесь показывают не емкость рынка, а нормативы потребления и численность населения. Данный прогноз будет осуществляться экспертными методами, экстраполяцией динамического ряда или на основании экономико-математического моделирования, то есть на основании вышеприведенных авторами методов. Для выделения этого метода статьи предлагают классифицировать подходы к прогнозированию емкости рынка на основании того, прогнозируется ли емкость рынка непосредственно (прямой прогноз) или через другие показатели с учетом поправочных коэффициентов (косвенный прогноз).

Голубков Е.П. в своей работе [4] также говорит об экспертных методах и методах прогнозирования спроса, основанных на методах математической статистики (экстраполяцию и моделирование). Интересна идея разложения временного ряда на главные компоненты и измерение эволюции каждой составляющей в прошлом и ее экстраполяция на будущее. При этом автор предлагает разложить временной ряд на четыре компоненты:

- 1.структурную компоненту, связанную с жизненным циклом товара;
- 2.циклическую и сезонную компоненту (известна из работы Бушуевой Л.И. «Методы прогнозирования объема продаж» [3]);
- 3.маркетинговую компоненту, связанную с действиями по продвижению товара, временными снижениями цен и другими факторами;
- 4.случайную компоненту, отражающая совокупное действие плохо изученных процессов, не представимых в количественной форме.

Кроме того, автор указывает на преимущества и недостатки методов экстраполяции и моделирования. «В отличие от прогноза на основе регрессионного уравнения прогноз по тренду учитывает факторы в неявном виде, и это не позволяет проигрывать различные варианты при разных значениях факторов. Зато прогноз по тренду охватывает все факторы, в то время как в регрессионную модель невозможно включить в явном виде 10-20 факторов» [4].

Работа Кошечкина С.А. «Алгоритм прогнозирования объема продаж в «MS Excel» [6] интересна тем, что автор рассматривает прогнозирование объемов рынка методом экстраполяции с учетом сезонной компоненты с использованием аддитивных и мультипликативных моделей. Автор объясняет это тем, что в некоторых временных рядах значение сезонной компоненты представляет собой определенную долю трендового значения.

Автор предлагает следующий алгоритм прогнозирования объема рынка:

- определяется тренд, наилучшим образом аппроксимирующий фактические данные. Предлагается использование полинома;
- определяется величина сезонной компоненты вычитанием из фактических объемов продаж значений тренда;
- рассчитываются ошибки модели;
- строится модель прогнозирования:

$$F = T + S \pm E; \quad (2)$$

где F – прогнозное значение;

T – тренд;

S – сезонная компонента;

E – ошибка модели;

- на основе модели строится окончательный прогноз объема продаж с учетом изменения экономических тенденций. Данная корректировка проводится на базе метода экспоненциального сглаживания. Константу сглаживания автор предлагает определять экспертным методом.

В данном алгоритме при несомненной научной ценности, по мнению ряда других авторов, имеется ряд недостатков. С некоторыми замечаниями авторы данной статьи согласны, а именно:

- автор не учел, что точность модели зависит не только от ошибок моделирования тренда, но и от ошибок сезонных колебаний [4];
- в качестве константы сглаживания можно использовать различные показатели стабильности рынка, такие, как: индекс цен, индекс инфляции, банковская учетная ставка [4];
- согласно методу Р.Брауна экспоненциальное сглаживание применяется для уточнения тренда, а не всей модели [3].

Ниже приведена систематизация методов прогнозирования, выполненная автором данной статьи (рис.1). При этом под прямым методом понимается метод, когда прогнозируется непосредственно необходимая величина, а при косвенном – величина, по которой опосредованно можно судить об изменении искомой.

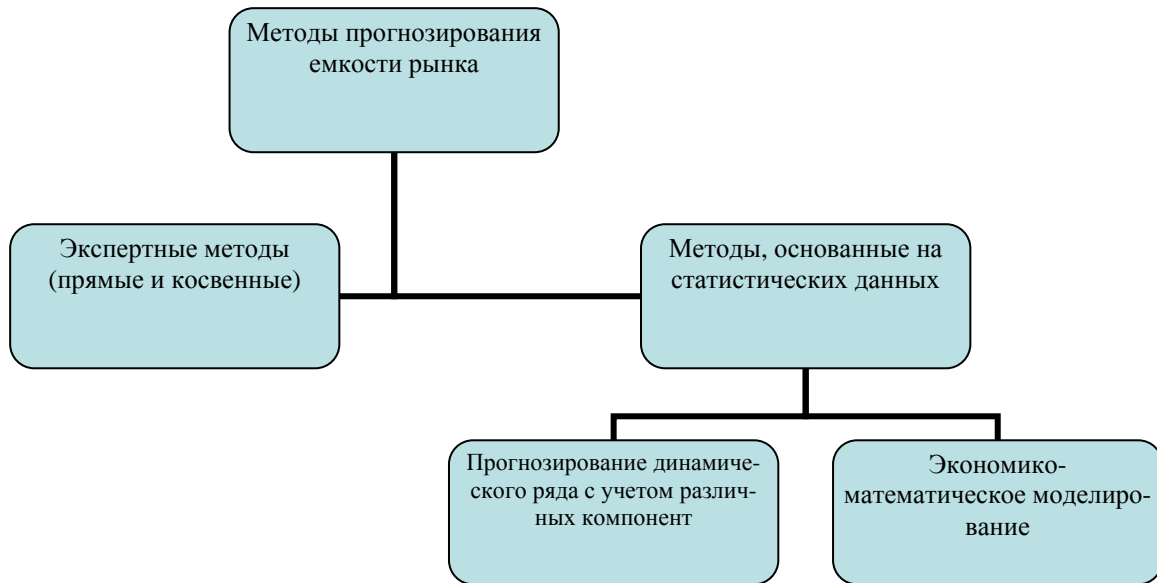


Рис. 1. Классификация методов прогнозирования емкости рынка

Для прогнозирования объемов транспортного рынка предлагается использовать следующий алгоритм в сочетании с соответствующими методами:

1) Исходная информация для прогнозирования – текущие и прошлые значения объема рынка транспортных услуг, которые определяются как сумма произведений грузооборота на среднюю цену обслуживания.

2) Прогноз общего объема рынка (по всем родам груза) может быть произведен на основании экстраполяции динамического ряда данных по емкости рынка транспортно-экспедиторских услуг с учетом корректировки группой экспертов. При помощи экспертов будут учтены такие факторы как пропускная способность данного направления перевозок, ограничения экспорта и импорта, ограничения, накладываемые экологической обстановкой в транспортном узле и другие. Общий объем транспортного рынка может быть вычислен по формуле:

$$Q_{\text{общ}} = f_{\text{общ}}(t) \pm k_{\text{экс}}; \quad (3)$$

где $Q_{\text{общ}}$ – общий объем рынка транспортных услуг;
 $f(t)$ – функция времени;

$K_{\text{экс}}$ – поправочный коэффициент, учитывающий мнения группы экспертов.

Более точное прогнозирование общей емкости рынка может быть сделано на основании прогноза различных сегментов.

$$Q_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^n Q_i; \quad (4)$$

где Q_i – прогнозное значение объема рынка по конкретному i – му грузопотоку;

n – количество грузопотоков (по родам груза), проходящих через транспортный узел.

3) Прогноз развития отдельных сегментов, сгруппированных по роду груза, может быть сделать на основе экстраполяции с учетом сезонной компоненты и циклических колебаний.

$$Q_i = f_i(t) + S_i + C_i; \quad (5)$$

где $f_i(t)$ – функция времени;

S_i – сезонная компонента;

C_i – циклическая компонента.

Кроме того, здесь может быть разработана модель прогнозирования емкости рынка транспортных услуг, по-

лученная косвенным путем. Так, объем рынка транспортных услуг в конкретном транспортном узле можно рассчитать как долю уровня его производства, экспорта или импорта и степени тяготения к соответствующему транспортному узлу.

$$Q_i = V_{\text{прогн}} * S ;$$

(6)

где $V_{\text{прогн}}$ – прогнозируемые значения экспорт или импорт данной группы товаров;

S – степень тяготения данного грузопотока к конкретному транспортному узлу. Степень тяготения данного грузопотока к конкретному транспортному узлу может быть представлена в виде коэффициента, который рассчитывается на основании статистических данных по формуле:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{Q_{\text{эпи}}}{V_i}}{n} ;$$

(7)

где $Q_{\text{эпи}}$ – грузооборот транспортного узла за i -й промежуток времени;

V_i – объем экспорта или импорта данной группы товаров;

n – количество временных отрезков, за которые оценивался грузооборот.

При прогнозировании встает вопрос об оптимальном методе в каждой конкретной ситуации. На наш взгляд, выбор метода связан, прежде всего, с целью прогноза, а также с наличием времени и средств на его проведение. В связи с этим оценивается точность и сложность различных методов прогнозирования. Компания должна постоянно отслеживать динамику объема рынка, с тем чтобы наилучшим образом распределять имеющиеся ресурсы и выбирать наиболее целесообразные направления деятельности.

Библиографический список

1. Аллавердян В.В. Как рассчитать емкость рынка? Материалы сайта www.marketing.spb.ru
2. Березин И. Рынок маркетинговых исследований и консалтинга. Материалы сайта www.marketing.spb.ru
3. Бушуева Л.И. Методы прогнозирования объема продаж // Маркетинг в России и за рубежом, №1, 2002. С. 15-30.
4. Голубков Е.П. Исследование и анализ рыночной ситуации // Маркетинг в России и за рубежом. - №2, 2001. – С. 103-125.
5. Зарубин А. Как определить размер рынка? Материалы сайта www.marketing.spb.ru
6. Кошечкин С.А. Алгоритм прогнозирования объема продаж в MS Excel // Маркетинг в России и за рубежом. №5 2001 с.35-42
7. Петухова И.В, Петухова Н.В. Прогнозирование емкости рынка отдельных групп товаров и услуг. Материалы сайта www.marketing.spb.ru
8. Ряховская Ю.Ю. Проблемы исследования емкости и конкурентной среды рынка услуг. Материалы сайта www.marketing.spb.ru

Bibliographic list

1. Allaverdyan V.V. Now can estimate size of market? Materials of site www.marketing.spb.ru
2. Berezin I. Market of marketing research and consulting. Materials of site www.marketing.spb.ru
3. Bushueva L.I. Methods of forecast of the sale's volume // Marketing in Russia and abroad. - №1, 2002. С. 15-30.
4. Golubkov E.P. Research and analise of marketing situation // Marketing in Russia and abroad. - №2, 2001. – С. 103-125.
5. Zarubin A. Now can determine volume of market? Materials of site www.marketing.spb.ru
6. Koshechkin S.A. Algorihm of forecast of sale's volume in MS Excel // Marketing in Russia and abroad. - №5 2001 с.35-42

7. Petuchova I.V., Petuchova N.V. Forecast of marketing size of some groups of goods and services. Materials of site www.marketing.spb.ru

8. Ryachovskaya U.U. Problems of research of marketing size and competitive state of service's market. Materials of site www.marketing.spb.ru

Ю.Э. Поздняковская

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ БТЛ-КОММУНИКАЦИЙ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА БРЕНДА

Аннотация

В данной статье производится сравнительный анализ особенностей основных стадий жизненного цикла бренда, на основе которого выявлены соответствующие им средства БТЛ-коммуникаций. Кроме того, обосновывается необходимость использования тех или иных коммуникаций в зависимости от поставленных задач.

Annotation

The article analysis and describes the features of stages of Brand life cycle with focus on using BTL-communications. Besides, the article explains the necessity of using communications due to defined tasks.

Ключевые слова

Маркетинговые коммуникации, БТЛ-коммуникации, стадии жизненного цикла бренда, методы БТЛ-коммуникаций, цели и задачи рекламных кампаний.

Key words

Marketing communications, BTL-communications, methods of BTL-communications; stages of Brand life cycle; tasks and goals of advertising campaigns.

Суммарный объем рекламы в СМИ, по оценке Ассоциации коммуникационных агентств России, составил около 90 млрд. руб. за январь-июнь 2009 года, что примерно на 30% меньше, чем в аналогичный период прошлого года. Несмотря на данные отрицательные результаты, рынок БТЛ-коммуникаций показал стабильный рост на 12% по сравнению с прошлым годом (8). Так, в условиях экономической нестабильности, по мнению большинства экспертов, произошло перераспределение рекламного бюджета в сторону тех направлений, которые являются в краткосрочной перспективе более эффективными. Предприятия, подвергшиеся секвестрации маркетинговых бюджетов в среднем до 35% (9), вынуждены ис-

кать более экономичные средства коммуникаций, обладающие не меньшей эффективностью и способные обеспечить более точечное воздействие на аудиторию. Именно этим и отличаются БТЛ-коммуникации от традиционной рекламы в СМИ: они способны обеспечить быстрый результат, сказывающийся на показателях продаж, при минимальных затратах.

Эпоха, когда бренд можно было поддержать с помощью одних только рекламных кампаний в СМИ, похоже, осталась в прошлом. Многие крупные компании, приняв вызов времени, разрабатывают альтернативные подходы к поддержанию жизнеспособности бренда. Работа с брендом неразрывно связана с использованием различных типов

маркетинговых коммуникаций. Конечно, сам продукт, его аудитория, конкурентная активность оказывают не менее сильное влияние на бренд. Однако правильность выбора коммуникаций, а также их грамотная и своевременная оценка способны поддержать его жизнеспособность.

Поддержание бренда на протяжении всего его жизненного цикла является одним из самых сложных и неоднозначных вопросов бренд-менеджмента.

В зависимости от того, новый бренд или зрелый, есть свои особенности в разработке различных мероприятий. Основная особенность заключается в том, что мероприятия на разных стадиях жизненного цикла решают разные задачи. Выделим особенности основных стадий жизненного цикла бренда, на которые целесообразно ориентироваться при разработке маркетинговых коммуникационных программ (таблица 1).

Таблица 1. Особенности основных стадий жизненного цикла бренда
(дополнено и модифицировано автором на основе источников 5,6,7).

Этап/ Особенность	Этап выведения	Этап роста	Этап зрелости	Этап упадка
Задачи маркетинга	Распространение информации, убеждение попробовать новый товар, формирование предпочтений, привлечение внимания аудитории	Завоевание доли рынка, инициирование повторных покупок, распространение информации	Удержание доли рынка, удержание существующих потребителей, отстройка от конкурентов	Оживление спроса, удержание существующих потребителей
Функции маркетинга	Информативная	Увещевательная	Стимулирующая, напоминающая, подкрепляющая	Стимулирующая
Средства БТЛ	Дегустация, сэмплинг, ПР, партизанский маркетинг, мерчандайзинг, визуальные коммуникации в местах продаж	Эвент-маркетинг, стимулирование сбыта, прямой маркетинг, партизанский маркетинг, формирование программ лояльности	Прямой маркетинг, различные средства стимулирования продаж, промоакции, работа с программами лояльности	Средства стимулирования продаж, распродажи, различные дисконтные программы, ПР

Итак, рассматривая весь спектр маркетинговых коммуникаций, приходим к выводу, что они должны быть

разработаны с учетом специфики жизненного цикла бренда.

Основываясь на подобных утверждениях, можно сделать вывод о

правильности выбора тех или иных коммуникаций, вовремя их скорректировать и получить информацию о том, какие еще коммуникации могут быть привлечены для такого рода маркетинговых программ. На наш взгляд, такой подход позволяет обосновать правильность выбора коммуникаций, а грамотная и своевременная оценка способна поддержать его жизнеспособность.

На стадии запуска сбыт товара растет медленно, маркетинговые расходы велики. Когда мы выводим на рынок новый продукт, важно: максимальное количество аудитории охватить. Информационное поле вокруг нового объекта должно быть настолько насыщенным, насколько позволяет бюджет. Здесь большая роль отводится массовым коммуникациям. Однако применение дополнительных средств нетрадиционного маркетинга позволяет существенно сократить бюджет: партизанский маркетинг, buzz-маркетинг и т.д. Например, на стадии запуска нового мебельного магазина на рынке Ростова компания ИКЕА преимущественно пользовалась методами нетрадиционных средств коммуникаций (многочисленные парады Флэш-моб в городе и галереях торгового центра МЕГА, событийные мероприятия для журналистов и покупателей, кулинарные шоу на кухнях ИКЕА, пижамная вечеринка в магазине при запуске новой коллекции текстиля для спальни) и т.д. Это позволило не только привлечь все больше посетителей в магазин, но и получить достаточно публицити, закрепить положение бренда на рынке и завоевать определенную нишу. На этапе запуска очень важно познакомить потребителя с продукцией, побудить его попробовать новый товар (раздачи пробных образцов, дегустации, массированный мерчандайзинг в розничных точках). Используемые коммуникации должны рассказывать о новинке, ее цене, объяснять принципы действия, рассеивать опасе-

ния потребителей, формировать добропорядочный имидж фирмы.

В это информационное поле должны попасть не только конечные потребители, но и дистрибьюторы, торговля, пресса и общественные группы, влияющие на принятие потребителем роковых решений о покупке.

Есть различие, на которое следует обратить внимание при использовании стимулирования потребителей новых брендов. Оно заключается в применении скидок. Скидки не должны напрямую изменять ценность товара. Это очень распространенная ошибка, которая может привести к некорректному позиционированию бренда. Если новый бренд правильно выстроен, то ценность атрибутов, на которых основан, а также ценность самого бренда может быть подорвана данными мероприятиями.

Использование БТЛ на этапе запуска нового бренда позволяет стимулировать первые покупки, подогреть интерес к бренду, повысить его узнаваемость в новом качестве, укрепить имидж ключевого бренда за счет охвата новых сегментов рынка, расширить целевой рынок.

Конечно же, не стоит ограничиваться на данном этапе только БТЛ-коммуникациями. Здесь особенно важна и традиционная реклама. Лица, принимающие решения о закупках, могут быть недоступны для прямого общения, но получить информацию о продукте тем не менее должны.

В условиях сильного бренда стадия внедрения на различных рынках проходит быстрее, за счет этого увеличивается стадия роста.

В случае признания бренда наступает следующий этап – этап роста. На данном этапе наблюдается рост прибыли, расходы на рекламу стабилизируются. В этот период предпочтение отдается БТЛ-коммуникациям с целью создания отстройки от конкурентов и как инструмент, позволяющий опера-

тивно реагировать на действия конкурентов. Все используемые средства коммуникации должны способствовать идентификации конкретной марки, а также убеждать немедленно совершить покупку именно данной марки. Широко используются следующие методы БТЛ-коммуникаций: событийный маркетинг, средства стимулирования сбыта (подарок за покупку, бонусы и т.д.), формируются различные программы лояльности. Для того чтобы бренд ИКЕА перешел от стадии запуска на стадию роста на рынке Ростова, магазину понадобилось чуть более 1 года. На данном этапе компания делает ставку на коммуникации, показывающие быстрый результат, влияющий на показатели продаж. Это и всевозможные лотереи, и бонусы. Например, акция, повторяющаяся с периодичностью 3 раза в год – возврат части суммы, потраченной на товар на ваучер, который можно использовать при следующей покупке. Ставка в основном делается на увеличение количества повторных визитов, составление базы лояльных покупателей и непрерывную работу с ней. Не обойтись в этом случае и без специальных предложений для всех и специальных цен для обладателей карт постоянных покупателей.

Следующий этап – этап зрелости. Характерным для данного этапа является падение темпов роста продаж, снижение прибыли в основном из-за увеличения расходов на рекламу, товар обладает высокой долей риска и низкими темпами роста, не приносящими максимальные денежные поступления. На этом этапе темпы роста рынка замедляются, но еще существует необходимость в привлечении новых покупателей и введении дополнительных производственных мощностей. В основном на этапе зрелости имеет место напоминающая реклама, которая заставляет потребителя периодически вспоминать о товаре. Использование же подкрепляющей рекламы призвано уверить имею-

щихся покупателей в правильности выбора данной марки. Кроме того, прилагаются усилия по созданию новых сегментов с целью продления жизненного цикла товара.

Для зрелого бренда важно поддерживать интерес аудитории и сдерживать основных конкурентов. Кроме того, по мнению многих специалистов, целесообразней на данном этапе было бы снизить объем АТЛ-рекламы, так как большинство аудитории уже хорошо знакомо с брендом, многие опробовали продукт бренда. Наступил этап поддержания лояльности. Кроме того, можно работать над расширением влияния, поиском новых целевых сегментов, укреплением позиций и т.д. Можно прибегнуть к активным приемам стимулирования сбыта, таким, как: проведение различных конкурсов, розыгрышей, разработка дисконтных программ и т.д. На рынках, где ИКЕА существует уже более 10 лет, а в зависимости от специфики рынка и ранее, бренд находится на стадии зрелости. Как правило, переход связан с достижением максимально возможной доли рынка. При этом компания проводит ряд мероприятий в попытке увеличения самого рынка, ведется жесткая борьба за кошелек потребителя с компаниями, совершенно другой направленности – туристическими агентствами, авто-салонами и т.д. Все коммуникации направлены на то, чтобы показать, что дом – самое главное место на Земле. Это и всевозможные мастер-классы по обустройству дома, проводимые для постоянных покупателей, различные конкурсы и специальные программы, а также открытые фестивали.

Причин для перетекания бренда в стадию падения может быть несколько: изменение предпочтений, развитие научно-технического прогресса, неправильная маркетинговая политика, потеря качества продукта, обострение конкуренции и т.д.

По мере падения сбыта и прибылей некоторые бренды уходят с рынка. Коммуникации на данном этапе носят стимулирующий характер. Широко применяются средства БТЛ-коммуникаций – стимулирование сбыта, распродажи, различные дисконтные программы и т.д. Однако данные методы не способны кардинально изменить ситуацию, а могут лишь искусственно удержать продажи на определенный промежуток времени.

Итак, любой бренд, какими бы потребительскими свойствами он ни

обладал, со временем вытесняется с рынка другим, более совершенным брендом. Процесс управления брендом предполагает вмешательство в его жизненный цикл на различных этапах.

Ранее мы отметили, что, прежде всего, жизненный цикл формирует цели и задачи маркетинга и рекламы, на основе которых определяется использование различных БТЛ инструментов. Рассмотрим подробнее применение различных инструментов БТЛ и задачи, которые они способны решить (табл. 2).

Таблица 2. Определение инструментов БТЛ в зависимости от поставленной задачи (составлено автором).

	Привлечение новых потребителей	Стимулирование повторных покупок	Стимулирование дополнительных покупок	Увеличение среднего	Поддержка ATL-кампаний	Выведение новых продуктов	Формирование лояльности	Формирование имиджа	Повышение узнаваемости бренда	Увеличение объема продаж в определенный промежуток времени	Информирование аудитории
Бесплатные пробные образцы	x				x	x			x		x
Демонстрации	x				x	x		x	x		x
Дегустации	x				x	x			x		x
Ценовые скидки			x		x					x	
Вознаграждение	x	x	x	x	x		x			x	
Лотереи и конкурсы		x	x	x	x		x			x	
Спонсоринг					x	x		x	x		x
Распространение печатной рекламы	x				x	x			x		x
Прямая рассылка	x				x	x	x		x		x
Мерчандайзинг			x		x	x			x	x	x
Мероприятие для покупателей		x			x	x	x	x	x		x
Мероприятие для прессы					x	x	x	x	x		x

Продолжение таблицы 2

Корпоративное мероприятие					x	x	x	x			X
Дисконтная программа		x	x	x			x				
Работа с базой данных покупателей		x	x	x	x	x	x			x	x
Распродажа	x	x	x		x					x	
Партизанский маркетинг	x				x	x		x	x	x	x
Использование визуальных коммуникаций на месте продаж	x				x	x			x		x
Участие в выставках	x				x	x		x	x		x
Вирусный маркетинг	x				x			x	x		x

По нашему мнению, чтобы правильно выбрать тип стимулирования и конкретный механизм, нужно понимать, как работает данный инструмент и какое воздействие он оказывает на процесс стимулирования, продажи в целом и на имидж марки. Разработанная автором таблица на основе методики профессора Деккера [3] позволяет выбрать нужный инструмент с учетом специфики поставленных задач.

Что касается последствий использования средств БТЛ-коммуникаций на различных этапах жизненного цикла, то исследователи предлагают следующий подход-прогноз, который необходимо учитывать на этапе планирования [5].

- купив впрок, потребитель в будущем купит меньше той же продукции

- сбыт товаров сезонного спроса может повысить рентабельность производства смещением продаж во времени (Б);

- атакующее стимулирование в сочетании с раздачей образцов и активной рекламой провоцирует опробование товара новыми клиентами (В);

- как правило, проведение БТЛ мероприятий влияет на жизненный цикл товара. Так, если сбыт переживает спад, то товар получает минимальный шанс на выживание – нередко такие меры ускоряют окончательное падение (Г);

- при имеющейся тенденции к росту продаж средства БТЛ значительно усиливают положительные тенденции (Д).(А);

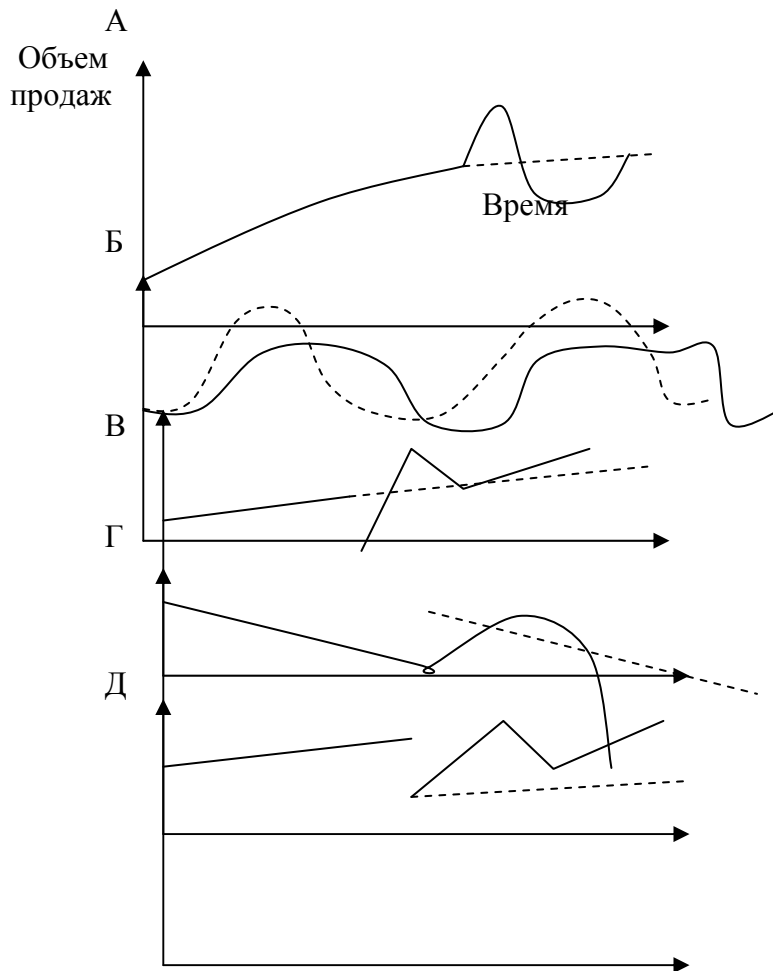


Рис. 1. Возможные последствия использования средств БТЛ-коммуникаций, их влияние на жизненный цикл бренда/товара

Итак, жизненный цикл бренда динамичен и подвержен влиянию различных факторов. На его продолжительность можно влиять посредством реализации различных маркетинговых программ, которые следует основывать на особенностях поведения товара или бренда на отдельных фазах жизненного цикла, учитывая такие важные характеристики, как объем продаж, конкуренция, прибыль и др. Одной из важных составляющих маркетинговых программ являются маркетинговые коммуникации. При этом выбор их должен осуществляться непосредственно исходя из целей и задач, обусловленных конкретной стадией жизни бренда.

Библиографический список

- 1.Анатомия рекламного образа. / Под ред. А.В. Овруцкого. – СПб.: Питер, 2004. - 224 с.
- 2.Дейан, А. Реклама. / Пер. с франц., под ред. С. Божук. – СПб.: Изд. Дом «Нева», 2003. - 128 с.
- 3.Деккер Я. Маркетинг: теория и практика. Центр маркетинга, 2004.
- 4.Интегрируйся или умирай. БТЛ-индустрия становится более эффективной / Индустрия рекламы, №4, 2006.
- 5.Котлер, Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ./ Общ. ред. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
- 6.Музыкант, В.Л. Формирование бренда средствами PR и рекламы: учеб. посо-

бие / В.Л. Музыкант. – 2-е изд., с изм. – М.: Экономистъ, 2006. – 606 с.

7.Федько, В.П. Основы маркетинга / В.П. Федько, Н.Г. Федько; под ред. д.э.н., проф. В.П. Федько, к.э.н. И.И. Саввиди. – Изд. 4-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 479 с.

8.www.akarrussia.ru

9.www.btlregion.ru

Bibliographic list

1.Anatomy of advertising image. / Under edition of A.V. Ovrutsky. – S-Pet, 2004. - 224 p.

2.A. Deyan. Advertisement. / Translated from French, under edition of S. Bozhuk. – S-Pet, 2003. - 128 p.

3.Y. Dekker. Marketing: theory and practice. Marketing center, 2004.

4.Be integrated or die. The BTL-INDUSTRY becomes more effective / The advertising Industry, №4, 2006.

5.F. Kotler. Principles of Marketing./ Under edition of E.M. Penkovoy. – M.: Progress, 1990. – 736 p.

6.V.L. Musicant. Brand building by means of PR and advertising. The second edition with changes. – M, 2006. – 606 p.

7.V.P. Fedko. Principles of Marketing./ Under edition of V.P.Fedko and E.E.Savvidi. The four edition with changes. – Rostov-on-Don: Fenix, 2005. – 479 p.

8.www.akarrussia.ru

9.www.btlregion.ru

РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

И.А. Ухалина

ВЫЯВЛЕНИЕ СУЩНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЕ ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ ВО ВЗГЛЯДАХ КЛАССИКОВ

Аннотация

Статья, в теоретическом аспекте, рассматривает взгляды ученых на основы классического налогообложения. Автором сделана попытка определения экономической природы социальной составляющей и ее места в общих теориях налогообложения.

Annotation

The Article, in theoretical aspect, considers the glances a scientist on bases of the classical taxation. The Author is made attempt of the determination of the economic nature social forming and its place in the general theory of the taxation.

Ключевые слова

Налоговые теории, классическое налогообложение, природа налогов, социальная составляющая налогов.

Keywords

Tax theories, the classical taxation, the nature of taxes, social forming taxes.

Социальное налогообложение, довольно новая экономическая категория, приобретающая особую актуальность в современном общественном развитии. Цивилизованное общество, стремясь предоставить социальные гарантии своим гражданам, находится в постоянном поиске эффективных путей реформирования системы социальной защиты населения, через социальное налогообложение. В данном исследовании под социальной составляющей налогообложения понимается обязательное социальное и медицинское страхование и пенсионное обеспечение.

Россия, не являясь исключением, активно совершенствует свою систему социального налогообложения. Однако, социальная составляющая налогообложения, отличается некоторой двойственностью своей природы. Очевидно что, оставаясь в структуре налоговой

системы, социальные налоги проявляют черты страховых взносов. Отсюда и непостоянство в подходах к организации социальной защиты в нашей стране, которая основывалась то на принципах налогообложения, то на принципах страхования.

Можно ли отнести социальные налоги к классическому налогообложению или признать их принадлежность к сфере страхования? Какой подход в организации системы социальной защиты, налоговый или страховой приведет к более эффективному ее функционированию? Ответы на эти вопросы кроются в понимании природы налогов, анализе эволюции налоговых теорий и определении места социальной составляющей в классическом налогообложении.

Несмотря на то, что налоги возникли еще на заре человеческой цивили-

лизации, полноценное теоретическое обоснование налогообложения не имеет глубоких исторических корней. До XVII века все представления о налогах носили случайный и бессистемный характер. Попытки систематизировать налоговые сборы вызывали негативную реакцию граждан, что потребовало от ученых теоретического обоснования такого явления, как налоги. Наиболее известные налоговые теории стали формироваться в качестве законченных учений начиная с XVII в. и представляли собой свод важнейших принципов и положений, пытающихся теоретически обосновать практику налогообложения.

В зависимости от признания за налогами того или иного назначения, налоговые теории описывают различные модели построения налоговых систем государства.

Одной из задач данного исследования является определение места социальной составляющей налогов в структуре общих налоговых теорий.

Наиболее ранней из общих налоговых теорий признается теория обмена и ее разновидности, основанные на возмездном характере налогообложения. За пошлины и сборы покупалась военная и юридическая защита, как будто между королем и подданными действительно заключался договор. В таких условиях теория обмена являлась формальным отражением существующих отношений.

В конечном счете этот обмен выгодный, поскольку самое неспособное правительство дешевле и лучше охраняет подданных, если бы каждый из них защищал себя самостоятельно [1].

Теория обмена, общественного договора, атомистическая теория, теория наслаждения и другие подобные, не выдерживают критики с точки зрения современного налогообложения, хотя бы потому, что налоговые отношения - это отношения принуждения. В этих отношениях не может быть равенства участников, так как

здесь отсутствует согласованная воля двух сторон.

Существенный вклад в теоретическое обоснование налогообложения внес английский экономист и теоретик классического направления в экономической теории Адам Смит (1723 -1790 гг.). А. Смит изложил свои взгляды в фундаментальной работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», имеющей высокий теоретический уровень [2].

По классической теории налогообложения, называемой теорией налогового нейтралитета, единственной целью налогов является пополнение государственной казны. Так как в рыночной экономике доходов от государственной собственности (прямых доходов) явно недостаточно для покрытия все возрастающих потребностей государства, то, по мнению классиков, налоги призваны стать дополнительным, а по сути, основным источником покрытия затрат правительства. Другие функции (регулирование экономики, плата за услуги государства и др.) налогам не отводились. А. Смит, в своей теории рыночной экономики, отрицал необходимость государственного регулирования экономики, за которое ратовали социалисты [3]. Он считал, что индивидуальные блага субъекты должны получать, участвуя в перераспределительных рыночных отношениях. Государству отводилась роль гаранта экономических свобод, для обеспечения которых требуется мощный и стабильный источник финансирования - налоги. Отсюда вытекает принцип безвозмездности налогов. Сборы и пошлины не должны рассматриваться в качестве налогов, так как уплачиваются заинтересованными лицами в получении государственных услуг и пользовании государственными благами (содержание дорог, судебных учреждений и т.д.).

Таким образом, социальная составляющая по классической теории не

попадает под категорию налогов, так как налицо возмездность. При наступлении страхового случая (временной нетрудоспособности, пенсионного возраста, потери трудоспособности и др.) работник имеет право на возмещение ущерба из государственных страховых фондов, в связи с невозможностью использовать свой трудовой потенциал.

С этой точки зрения интересна теория налога как страховой премии, которую разработали французский государственный деятель Адольф Тьер (1797—1877 гг.) и английский экономист Джон Рамсей Мак-Куллох (1789—1864 гг.). Данная теория рассматривает налоги как страховой платеж, который уплачивается гражданами государству на случай наступления какого-либо риска (войны, кражи, пожара и т.п.). В отличие от истинного страхования, цель налогообложения не получение возмещения при наступлении страхового случая, а финансирование затрат государства по обеспечению обороны и правопорядка.

Лежащая в основе данной теории идея страхования реализуется только в том случае, когда государство берет на себя обязательство осуществлять страховые выплаты гражданам в случае наступления риска.

Рассматривая социальную составляющую с точки зрения теории налога как страховой премии, необходимо обратить внимание на противоречия, складывающиеся вокруг социальных налогов. С одной стороны, в величине и регулярности уплаты социального налога должен быть заинтересован получатель страховых выплат, в большинстве случаев, наемный работник. С другой стороны, кроме случаев с индивидуальными предпринимателями, адвокатами и крестьянскими фермерскими хозяйствами, получатель социальных выплат и налогоплательщик являются разными субъектами. Налогоплательщиком социальных налогов признается работода-

тель, который обязан застраховать работника в пенсионном, медицинском и социальном фондах, с целью получения возможности компенсации ущерба работнику при наступлении страхового случая и предоставления социальных гарантий застрахованному. Однако работодатель не заинтересован в уплате социальных налогов, равно как и любого другого налога. Для предпринимателя социальный налог является частью налогового бремени, элементом издержек, и ни о какой возмездности, а значит и стимулах к уплате налога, речи не идет. Для работодателя социальная составляющая налогов является не страховой премией, а безвозмездным изъятием, что характерно для налогов.

Вопросы теории налогов, касающиеся проблемы сущности налогов, их форм, видов, выполняемых ими функций, в России получили развитие в дореволюционный период. В начале XIX в. Н. И. Тургеневым была написана научная работа «Опыт теории налогов» (1818 г.). В этой работе впервые в России были изучены особенности налогов, их значение для экономики государства. Н. И. Тургенев рассматривал налоги как историческую категорию, появление которой связано с возникновением государства, и считал налоги основным источником государственных доходов. Он изложил свое понимание «главных правил взимания налогов», проанализировал источники и «разные роды» налогов, методы их собирания, показал общее действие налогов на государственное устройство.

В советский период по политическим причинам проблемы налоговых отношений и их правового регулирования не получили существенного развития. Тем не менее, в этот период среди немногих опубликованных научных работ по вопросам налогового права особо следует выделить труды А. А. Соколова и С. Д. Цыпкина. В 1928 г. Соколов издает обстоятельный труд о

налогах — «Теория налогов». Подробно исследуя понятие налога, его признаки и элементы, он вносит значительный вклад в учение о налогах и определяет налог как «принудительный сбор, взимаемый государственной властью с отдельных хозяйствующих лиц или хозяйств, для покрытия производимых ею расходов или для достижения каких-либо задач экономической политики без предоставления плательщикам его специального эквивалента» [4].

Кейнсианская теория, основанная на работах английских экономистов Джона Мейнарда Кейнса (1883—1946 гг.) и его единомышленников, в противоположность классицизму, считает налоги главным рычагом регулирования экономики. По мнению Дж. Кейнса, изложенному им в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 год), большие сбережения мешают экономическому росту, поскольку они не вкладываются в производство и представляют собой пассивный источник дохода. Чтобы устранить негативные последствия, излишние сбережения следует изымать с помощью налогов [5]. Уже в Римской империи налоги выполняли не только фискальную функцию, но и функцию регулятора тех или иных экономических отношений. Последующие налоговые системы в основном повторяли в видоизмененном виде налоговые системы древности.

В 50-х годах XX в. появилась налоговая теория монетаризма, выдвинутая американским экономистом Милтоном Фридменом. В основу теории положена количественная теория денежного обращения. Согласно взглядам ученого, налоги наряду с иными механизмами воздействуют на денежное обращение, изымая излишнее количество денег (а не сбережений, как в кейнсианской теории) и таким образом, регулируя экономические процессы в стране. В теории монетаризма и кейнсианской теории налоги уменьшают неблагопри-

ятные факторы развития экономики. Однако если в первом случае этим фактором являются излишние деньги, то во втором — излишние сбережения.

В современной экономике, за социальной составляющей необходимо признать роль инструмента регулирования социально-экономических отношений в обществе. А, следовательно, с точки зрения кейнсианской и монетаристской теории, социальная составляющая носит черты налогов.

Одной из современных теорий налогообложения является теория экономики предложения, сформулированная в начале 80-х годов американскими учеными М. Бернсом, Г. Стайном и А. Лэффером, которая в большей степени, чем кейнсианская теория, рассматривает налоги в качестве одного из факторов экономического развития и регулирования. Данная теория исходит из того, что высокое налогообложение отрицательно влияет на предпринимательскую и инвестиционную активность, что в конечном итоге приводит к уменьшению налоговых платежей. По мнению авторов теории, необходимо снизить ставки налогов и предоставить корпорациям все возможные льготы. Это позволит им, сэкономленные средства от снижения налогового бремени, инвестировать в производство и, как следствие, расширить налоговую базу. Таким образом, снижение налогового бремени, приводит к экономическому росту.

В современной российской практике, социальная составляющая налогов реализовывалась через единый социальный налог (ЕСН). Идея снизить ставку налога с целью расширения налоговой базы и тем самым увеличить поступления налоговых платежей была использована при регулировании правоотношений по ЕСН. Наряду с понижением максимальной ставки социального налога (38% до 2001г., 35,6% с 2001г., 26% с 2005г.), в РФ впервые была применена регрессия в налогообло-

жении. Регрессивная шкала ЕСН (например, для взносов в Федеральный бюджет: 20% с годовой зарплаты до 280000 рублей, 7,9% с заработной платы до 600000 рублей и 2% с суммы превышающей 600000 рублей), по замыслу законодателей, должна была стимулировать работодателей к выводу заработной платы из «тени». Но, как показала практика, этим стимулом не воспользовались предприятия. Работодатель получил существенное снижение налогового бремени, возможность получения большей прибыли. Но существенных мер воздействия на руководителей предприятий с целью «обеления» зарплаты законом не предусмотрено и, как следствие, «делиться» с регионами экономией на соцналоге и других зарплатных налогах работодатели не спешат.

Дуализм природы соцналога вызывает ряд противоречий и затруднений в реализации права трудящихся на получение социальных гарантий. Следует признать, что социальная функция бизнеса в России не достаточно развита. Необходимы мощные рычаги воздействия на коммерческие структуры, повышение самосознания руководителей, эффективные способы контроля.

Анализируя эволюцию теоретических взглядов на налогообложение и определяя принадлежность социальной составляющей к налогам, следует отметить, что она четко не вписывается ни в одну из существующих теорий классического налогообложения. Социальные налоги, хотя и называются налогами, носят некоторые черты налогов, в ряде стран включаются в налоговую систему, но не могут быть отнесены только к налогам, в классическом понимании этой научной категории. Основное отличие социальных налогов от классического налогообложения – целевая направленность и возмещение налоговых расходов при наступлении страхового случая. Ввиду двойственности своей природы,

социальные налоги обладают признаками налога и в то же время проявляют страховой характер.

На наш взгляд, социальная составляющая налогообложения, является специфической, промежуточной, относительно новой категорией в научном контексте, представляющей собственные интересы и сопряженной с такими научными направлениями как классическое налогообложение, социальное страхование, социальная политика регионов и перераспределительные процессы в обществе. Сочетая в себе элементы налогов, сборов и страховых взносов, социальные налоги «лавируют» между интересами работодателей и трудящихся, производителей и общества, проблемами социальной защиты, пенсионного и социального обеспечения и проблемами поддержки предпринимательства. Формируясь в сфере производства, социальная составляющая налогов направляется в сферу социального потребления, причем социальные выплаты, в большинстве своем, напрямую зависят от размеров страховых взносов. Попытка снижения налогового бремени предпринимателя, в частности зарплатных налогов, с целью стимулирования воспроизводства ресурсов и экономического роста может привести к низкой наполняемости внебюджетных фондов и, как результат, низким пенсиям, социальным пособиям и невозможности реализации на должном уровне социальной политики регионов.

Реализация налоговой природы социальной составляющей, через единый социальный налог, проявила свою несостоятельность в современных рыночных российских условиях. Очевидно, целесообразным на данном этапе развития экономики, будет направить вектор социального налогообложения в сторону его страховой природы.

Правительством, в этом направлении, уже предприняты существенные шаги. Отменяется единый социальный

налог с 2010г., и вводятся обязательные страховые взносы (Федеральные законы от 24.07.2009г. № 212-ФЗ и № 213 – ФЗ). Похожая схема взимания страховых взносов действовала в РФ до 2001 года. Теперь контроль и администрирование страховых взносов полностью ляжет на плечи государственных внебюджетных фондов, что позволит им на деле стать страховщиками. Тем более что Пенсионный фонд, на который возложен контроль за пенсионными взносами и взносами на медицинское страхование, и Фонд социального страхования, контролирующий взносы на социальное страхование, обладают необходимой инфраструктурой, информационной базой о страхователях-работодателях и имеют базы персонализированного учета застрахованных.

Отмена ЕСН, исключение социальной составляющей из налоговой системы РФ и перевод ее в страховое поле, возможно, снимет ряд противоречий и повысит эффективность социальной защиты населения.

Библиографический список

1. Пушкарева В. История финансовой мысли и политики налогов. М.: Инфра-М, 1996. С. 59.
2. Антология экономической классики. В 2-х томах. Т.1. Предисловие И.А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», 1991.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994.
4. Соколов А. А. Теория налогов. М., 2003. С. 69.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс 1978. С. 365.

Bibliographic list

1. Pushkareva V. The history of financial thought and policy of taxes. M: Infra-M, 1996. p. 59.
2. The anthology of economic classics. In 2 volumes. V.I. I.A.Stolyarov's preface. – M: MP «ЭCONOV», 1991.
3. Blaug M. Economic thought in a retrospective view. M: LTD. Business, 1994, p. 54.
4. Sokolov A.A. The theory of taxes. M, 2003. p. 69.
5. Keynes J. M. The common theory of employment, percent and money. M: Progress 1978. p. 365.

М.С. Ракутина

КОГНИТИВНЫЙ АНАЛИЗ И СЦЕНАРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

В статье представлена технология когнитивного моделирования, как наиболее эффективный способ решения проблем распределения межбюджетных финансовых ресурсов. Разработана модель межбюджетных взаимодействий, позволяющая проводить не только анализ состояния муниципальных бюджетов и бюджетов на уровне субъекта федерации и их взаимодействия с внешней средой, но и обоснованно предлагать различные варианты очередности финансирования на основе отраслевых и функциональных приоритетов в социально-экономической сфере муниципального образования и субъекта федерации.

Annotation

In article the technology cognitively modeling as the most effective way of the decision of problems of distribution of interbudgetary financial resources. The model of the inter-

budgetary interactions is developed, allowing to spend not only the analysis of a condition of municipal budgets and budgets at level of the subject of federation and their interaction with an environment is presented, but also to offer various variants of sequence of financing on the basis of branch and functional priorities in social and economic sphere of municipal union and the subject of federation.

Ключевые слова

Межбюджетные отношения, бюджет муниципального образования, когнитивное моделирование, сценарный анализ.

Keywords

Interbudgetary relations, the municipal union budget, cognitively modeling, the scenario analysis

В мировой практике одним из способов совершенствования государственного управления является укрепление финансовых основ местного самоуправления с помощью ориентирования бюджетной системы на повышение уровня социально-экономического развития муниципальных образований, заинтересованности в увеличении местного налогового потенциала, сокращение поступления дотаций, повышение самостоятельности местных бюджетов, развитие инициативы и ответственности местных властей за проводимую ими бюджетную политику.

В условиях экономического кризиса субъекты Российской Федерации столкнулись с проблемами обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, снижения занятости населения, сокращения финансовых ресурсов на осуществление капитальных вложений, а также риска возникновения кредиторской задолженности по первоочередным обязательствам. По-прежнему, особое внимание уделяется фактору социального роста, но при этом бюджеты субъектов РФ не в состоянии обеспечить необходимое финансирование социальной сферы в связи с дефицитом бюджетных средств [1]. Поэтому исследование проблемы бюджетной обеспеченности на уровне субъекта РФ и муниципальных образований является актуальным.

Целью написания данной статьи является разработка когнитивной модели межбюджетных взаимодействий, при которой сохранится баланс бюджетной системы и станет возможным поднять бюджетную обеспеченность муниципальных образований в регионе.

В связи со сложной организацией бюджетного процесса бюджетной системы на всех уровнях возникает задача формального описания таких систем в целях проведения экономико-математических исследований. На рис. 1 представлена авторская схема организации межбюджетных отношений.

Существующие экономико-математические модели в условиях экономического кризиса нельзя считать адекватными реальным финансовым процессам. Они не дают ощутимых результатов в процессе принятия решений, слабо внедряются в практику и практически не включаются в функциональные структуры современных систем поддержки принятия решений в процессе управления межбюджетными отношениями субъектов федерации и муниципальных образований.

На основе анализа организации межбюджетных отношений, ранее проведенного автором [2], были выявлены следующие проблемы, требующие оперативного решения:

- разграничение расходных и доходных полномочий между уровнями власти и разграничение соответствующи-

ших им функций финансирования между уровнями бюджетной системы на постоянной основе (этот класс проблем является фундаментом построения меж-

бюджетных отношений, так как касается формирования собственных доходов);

- межбюджетное регулирование, осуществляемое в дополнение к разграничению;

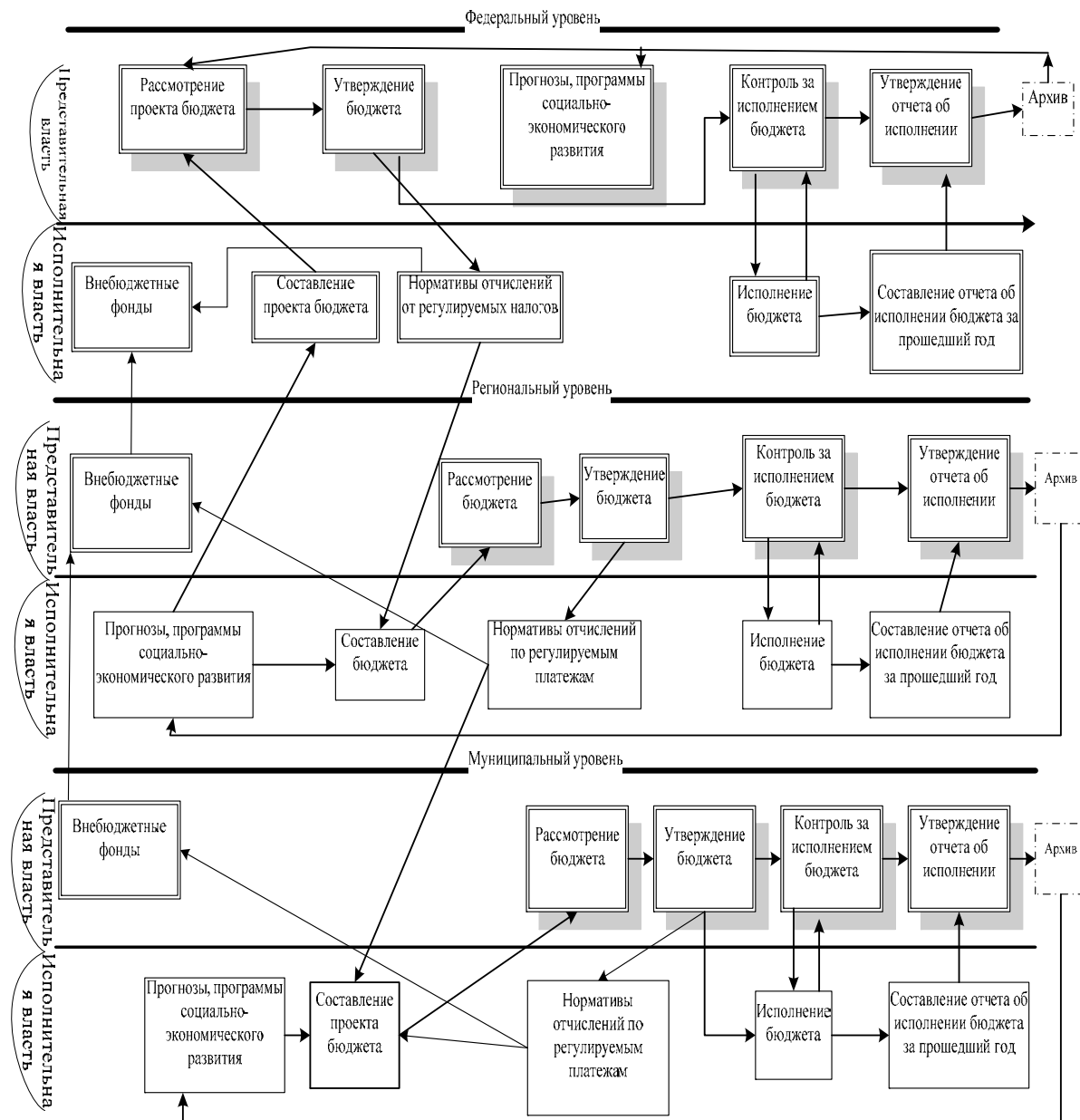


Рис. 1. Схема организации бюджетного процесса всех уровней бюджетной системы РФ

- установление особенностей организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях в условиях экономического кризиса;

- создание стимулов повышения качества управления бюджетным процессом в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях;

- корректировка механизмов оказания финансовой помощи органам

государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления;

- совершенствование системы разграничения расходных обязательств между органами государственной власти и местного самоуправления;
- дальнейшее развитие стимулов к увеличению доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

При решении проблем организации межбюджетных отношений необходимо учитывать следующие механизмы межбюджетного регулирования:

- распределение доходных источников между уровнями бюджетной системы по единым нормативам отчислений на долговременной основе, а также по дифференцированным нормативам на ограниченный срок, утверждаемым законом о бюджете того уровня, который перераспределяет бюджетные средства;

- перераспределение средств бюджета одного уровня в бюджет другого в форме дотаций, субсидий, субвенций, взаимных расчётов, отрицательных трансфертов.

Перечисленные выше проблемы носят социальный характер, следовательно, имеют ряд качественных характеристик. В связи с вышесказанным, необходима такая технология анализа финансовых процессов, которая сможет

установить причинно-следственные связи системы межбюджетных отношений, особенно в условиях неопределённости и недостаточности информации. В настоящее время для решения слабоструктурированных проблем [7] активно применяется когнитивный подход [5], который заключается в построении когнитивных карт, в том числе нечетких, с целью определения возможных и рациональных путей управления ситуациями и перехода от негативных исходных состояний к положительным.

Когнитивные модели, карты представляют собой знаковый ориентированный граф (орграф)

$$G = \langle V, E \rangle,$$

где: V – множество вершин, вершины («концепты») $V_i \in V$, $i = 1, 2, \dots, k$ являются элементами изучаемой системы; E – множество дуг, дуги $e_{ij} \in E$, $i, j = 1, 2, \dots, N$ отражают взаимосвязь между вершинами V_i и V_j ; влияние V_i на V_j в изучаемой ситуации может быть положительным (знак «+» над дугой), когда увеличение (уменьшение) одного фактора приводит к увеличению (уменьшению) другого, отрицательным (знак «-» над дугой или пунктир – см. рис. 2), когда увеличение (уменьшение) одного фактора приводит к уменьшению (увеличению) другого, или отсутствовать (0) [4].



Рис. 2. Когнитивная модель межбюджетных взаимодействий

На основе ранее проведенного анализа [2,3] и выбранной технологии формализации межбюджетных отношений была разработана когнитивная модель межбюджетных взаимодействий, представленная на рис. 2.

Построение когнитивной модели осуществлялось с помощью «Программной системы Когнитивное моделирование» (ПС КМ).

Когнитивную модель образует взаимосвязь следующих вершин (концептов):

- V_1 – Бюджет РФ. Данная вершина определяется как совокупность бюджетов государства с единой правовой базой, денежной системой, а также с единым порядком финансирования расходов бюджетов всех уровней. Поэтому данная вершина оказывает следующие воздействия:
 $V_1 \rightarrow V_4, V_2, V_3, V_5, V_8$;

- V_2 – Налоговая система РФ. Данная вершина определяется как совокупность налоговых законов, действующих на всех уровнях. Поэтому данная вершина оказывает следующие воздействия: $V_2 \rightarrow V_1, V_4, V_8, V_{10}$;

- V_3 – Внебюджетные фонды. Данная вершина определяется как совокупность областного фонда социального финансирования и областного фонда муниципального развития. Финансовые средства фондов формируются за счет государственной поддержки, а также за счет профицитных бюджетов региона и распределяются в соответствии с отраслевыми и функциональными приоритетами в социально-экономической сфере дотационных муниципальных образований [3]. Поэтому данная вершина оказывает следующие воздействия: $V_3 \rightarrow V_5$;

- V_4 – Бюджет субъекта федерации. Данная вершина определяется как образование и расходование фонда де-

нежных средств на региональном уровне и оказывает следующее влияние $V_4 \rightarrow V_3, V_8$;

- V_5 – Трансферты. Данная вершина представляет непосредственный объем финансовых средств, полученный на основе анализа бюджетной обеспеченности, и в результате суммирования направленных средств муниципальным образованиям с дефицитным бюджетом. Поэтому данная вершина оказывает следующие воздействия: $V_5 \rightarrow V_6$;

- V_6 – Дефицитный бюджет муниципального образования Дефицитный бюджет предполагает превышение собственных расходов над доходами, и следовательно, это муниципальные образования с недостаточной бюджетной обеспеченностью. Поэтому данная вершина оказывает следующие воздействия: $V_6 \rightarrow V_3$;

- V_7 – Профицитный бюджет муниципального образования Профицитный бюджет – это превышение собственных доходов над расходами, и следовательно, муниципальные образования с достаточной бюджетной обеспеченностью. Поэтому данная вершина оказывает следующие воздействия: $V_7 \rightarrow V_3$;

- V_8 – Бюджет муниципального образования. Данная вершина определяется как образование и расходование фонда денежных средств на муниципальном уровне и включает в себя V_6, V_7 ;

- V_9 – Население. Данная вершина определяется как совокупность физических и юридических лиц, отчисляющих налоговые средства в соответствующий бюджет. Поэтому данная вершина оказывает следующие воздействия: $V_9 \rightarrow V_{10}$;

- V_{10} – Налоговые отчисления. Данная вершина определяется как совокупность налоговых платежей, отчисляемых в бюджет, закрепленных за соответствующим уровнем и определяющих бюджетную обеспеченность собст-

венными доходами. Поэтому данная вершина оказывает следующие воздействия: $V_{10} \rightarrow V_8$.

Разработки когнитивной модели позволит не только исследовать и проводить анализ причинно-следственных связей, но и проводить оценку по результатам импульсного моделирования (сценарный анализ) по когнитивной карте перспективу возможных нежелательных результатов реализации целей распределения межбюджетных трансфертов.

Таким образом, разработанная когнитивная модель позволяет проводить анализ состояния межбюджетных отношений и их взаимодействие с внешней средой, а также обоснованно предлагать различные варианты очередности финансирования на основе отраслевых и функциональных приоритетов в социально-экономической сфере муниципального образования и региона.

По разработанной когнитивной модели системы межбюджетных взаимодействий (рис. 1) был проведен сценарный анализ поведения системы межбюджетных отношений на уровне субъекта федерации при внесении управляющих воздействий в вершины модели с целью определения возможных тенденций распределения межбюджетных трансфертов. Управляющие воздействия – это различные мероприятия, государственные и региональные программы по финансированию бюджетов нижестоящих уровней.

На рис. 3 представлен сценарий «саморазвития» распределения межбюджетных трансфертов на уровне субъекта федерации и муниципального образования, полученный в результате импульсного моделирования.

Анализ данного сценария показал, что желаемого эффекта не происходит, имеющееся распределение финансов отрицательно сказывается на бюджете муниципального образования, что не позволяет ему поддерживать высокий

уровень качества жизни населения. При этом происходит значительный рост

бюджета государства и сосредоточение средств во внебюджетных фондах.

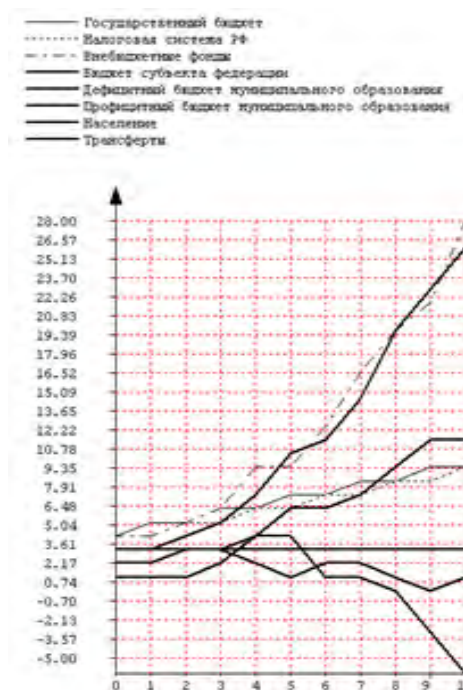


Рис. 3. Сценарий распределения межбюджетных трансфертов на уровне субъекта федерации и муниципального образования

Бюджет РФ
Профицитный бюджет
Трансферты

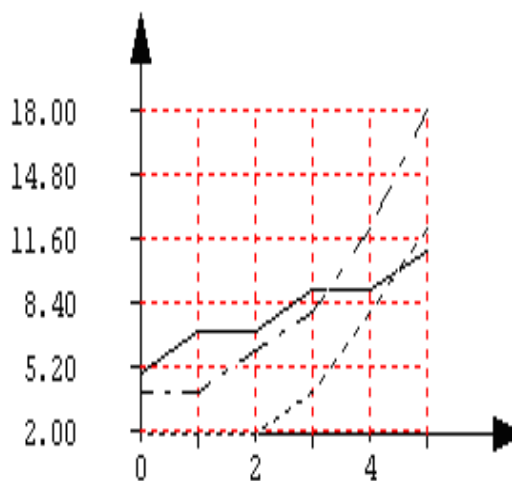


Рис. 4. Сценарий развития муниципального бюджета после перераспределения доходных источников

На рис. 4 изображен сценарий развития муниципального бюджета после перераспределения доходных источников, а именно предоставление муниципальным образованиям достаточного количества собственных доходов для покрытия расходов. В рассматриваемой ситуации рост бюджета муниципального образования виден уже с первого такта моделирования. При этом наблюдается стабильный рост государственного бюджета и трансфертов, которыми можно покрыть расходы субъекта федерации. Сложившаяся ситуация является привлекательной для населения, так как уровень жизни в данном муниципальном образовании будет расти. Импульс-

ное моделирование также проводилось с помощью ПС КМ.

Таким образом, применение когнитивного моделирования в процессе анализа и принятия решений в сфере управления межбюджетными отношениями, включающей анализ структуры когнитивной модели, сценарный анализ, позволяет провести комплексный анализ всех процессов, протекающих в бюджетной системе РФ, выявить факторы, влияющие на развитие бюджета муниципального образования и предложить соответствующее наделение доходных источников.

В заключение важно отметить, что разработанная автором модель межбюджетных взаимодействий (на приме-

ре Ростовской области) с помощью информационных технологий когнитивного подхода может быть адаптирована к любому субъекту Российской Федерации, а также краю, округу. Целесообразно использовать этап разработки модели в качестве этапа авторского алгоритма процесса определения объема трансфертов на уровне субъекта федерации [2] для систем поддержки принятия финансовых решений.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ 8 августа 2009 года № 1123-р «Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года»
2. Борисова М.С. Исследование проблем процесса финансового обеспечения на муниципальном уровне // Региональное развитие // ИНИОН РАН – Россия: ключевые проблемы и решения [электронный ресурс] – режим доступа <http://www.rkpr.inion.ru>
3. Борисова М.С. Возможности управления проблемными ситуациями в бюджетном процессе на основе когнитивного моделирования. Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций (CASC'2007) / Труды VII Международной конференции / Под ред. З.К. Авдеевой, С.В. Ковриги. – М.: Институт проблем управления РАН, 2007.
4. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 22
5. Горелова Г.В., Захарова Е.Н., Гинис Л.А. Когнитивный анализ и моделирование устойчивого развития социально-экономических систем. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2005.
6. Миролюбова Т. Региональное развитие: индикативное планирование социально-экономического развития на уровне субъекта федерации // Проблемы

теории и практики управления – 2008, № 8 – С. 30-39

7. Новая парадигма развития России (Комплексные исследования проблем устойчивого развития). Под редакцией В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. М.: Издательство «Академия» Издательство МГУК, 1999, 495с.

8. Томилина Н.С. Дисбаланс бюджетной системы: несоответствие расходных обязательств и доходных полномочий // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях – 2008 – 16 августа (208), С. 10

Bibliographic list

1. Borisova M.S. Research of problems of process of financial maintenance of municipal level // Regional development // icrw the Russian Academy of Sciences – Russia: key problems and decisions [an electronic resource] – an access mode <http://www.rkpr.inion.ru>
2. Borisova M.S. possibility of management of problem situations in budgetary process on a basis cognitively modeling. The cognitive analysis and management of development of situations (CASC ' 2007) / Works of VII International conference / Under the editorship of Z.K.Avdeeva, S.V.Kovrigy. – M: Institute of problems of management of the Russian Academy of Sciences, 2007.
3. Budgetary system of Russia: the textbook for students of the high schools trained on economic specialities / under the editorship of G.B.Poljaka. – it JUNITI-IS given, 2007. – p. 22
4. Gorelova G.V., Zaharova E.N., Ginis L.A. Kognitivity the analysis and modeling of a sustainable development of social and economic systems. – Rostov : Publishing house Growth. Un y, 2005.
5. Miroljubova T. Regional development: indicative planning of social and economic development at level of the subject of federation // Problems of the theory and management practice – 2008, № 8 – P 30-39

6. The New paradigm of development of Russia (Complex researches of problems of a sustainable development). Under V.A. Koptjuga, V.M. Matrosova, V.K. Levashov edition. M: Publishing house "Academy" Publishing house MGUK, 1999, p. 495.

7. Tomilina N.S. Disbalance of budgetary system: discrepancy of account obligations and profitable powers//Book keeping in the budgetary and noncommercial organisations – 2008 – on August, 16th (208), p. 10

Е.Н.Голик

НАЛОГОВЫЕ МЕТОДЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОГРАММЫ

Аннотация

В статье проводится исследование влияния системы налогообложения России на развитие кризисных явлений в экономике страны, анализ принятых мер антикризисного характера в сфере налогообложения. Вносятся обоснованные предложения по реформированию НДС с целью снятия налоговой нагрузки с реального сектора производства и конечного потребителя.

Annotation

In the paper presented we have studied the impact of Russia tax system on the development of crises in the economy, analyzed the nature of anti-crisis measures in the field of taxation. Some reasonable proposals aimed at reforming the VAT with the purpose of eliminating the tax burden from the real production sector and end-user were suggested.

Ключевые слова

Налоги, налоговая система, добавленная стоимость, налог на добавленную стоимость, экономический кризис, платежеспособный спрос, консолидированный бюджет РФ.

Keywords

Taxes, tax system, value added, value added tax, the economic crises, effective demand, the consolidated budget of Russia.

Развитие кризисных явлений в экономике, начавшихся в конце 2008 года и носящих глобальный характер, особенно негативно сказывается на экономике России. Текущий кризис во многом относится к разряду неожиданных и неопределенных с позиций причин его генезиса, продолжительности и сроков достижения своего максимального уровня. Такое состояние «...отражает пессимизм, тревогу, неуверенность, царящие в мировой экономике, а также то, что причина и глубина

кризиса пока не до конца понятны»[1]. В этих условиях стоит довольно сложная экономическая задача – познание причин данного явления и подготовка научно обоснованных программ по выходу из создавшегося положения. Ее необходимо решать в краткосрочном периоде, исключая право на ошибку, поскольку в сложившихся условиях последствия от неверных действий приведут только к усугублению негативного воздействия кризисных явлений на экономику страны. Поиски причин дали

определенные результаты, которые для российской экономики коренятся не только в ее сырьевой направленности, импортной зависимости, в значительном кредитном долге корпоративного сектора, в неразвитости и низкой капитализации банковской системы, их истоки уходят в созданную рыночную модель экономического развития, базирующуюся на приоритете частной собственности и частнособственнических экономических интересах. В данной модели не отводится существенной роли государству как носителю экономического интереса общественного характера. Однако если в системе интересов нет единства, то не может быть и единства действий, а если нет единства действий, то отсутствует и равновесие в экономической системе. Поэтому кризисы в ней как экономического, так и внеэкономического порядка являются закономерностью, а не стечением разного рода обстоятельств.

К числу действенных механизмов регулирования экономики относится налоговая система. Поэтому если анализировать причины кризиса, то к ним не может быть индифферентна система налогообложения в стране. Но на это обстоятельство экономисты или не обращают внимания, или не относят данную систему к каузальной составляющей кризисных явлений. Уже на данном уровне анализа возникает противоречие: если налоговая система не обуславливает кризисных явлений, не причастна к их генезису, то почему она активно используется во всех антикризисных программах, особенно в развитых странах. Не исключением в этом отношении является и Россия.

Исходя из данного подхода, проанализируем налоговую систему страны с позиций ее воздействия на обеспечение единства экономических интересов государства, домашних хозяйств и бизнеса. Отсутствие в ней прогрессивной шкалы налогообложения доходов, по

существованию, ограниченное использование налогов с экономической ренты, значительный уровень косвенного налогообложения – все это усиливает неравенство в обществе по располагаемым доходам, ограничивает индивидуальный и совокупный спрос, а стало быть, и способствует созданию условий для неравновесного развития экономики, которое в определенных условиях перерастает в экономический кризис. Глубинные причины современного экономического спада проявляются через финансовую систему и предстают как состояние неплатежеспособности по кредитным обязательствам. Но сами эти обстоятельства возникли как реакция на ограничение платежеспособного спроса. Если бы налоговая система эффективно регулировала распределительные процессы в экономике, то уровень неплатежеспособности, при прочих равных условиях, был бы гораздо ниже, и вероятность наступления глобального кризиса была бы слабее. В развитых странах налоги в силу более эффективного регулирующего воздействия на экономическую систему в меньшей степени обусловили кризисные явления, но даже в этих условиях они не индифферентны к их возникновению. В российской экономике – они более действенный и весомый фактор развития не только финансового, но и системного кризиса. Исследование налоговой системы в этом направлении в стране осуществляется весьма ограниченно. Но если рассматривать налоги только через призму антикризисных мер, то в развитых странах они используются в своей основе для изъятия сверхдоходов. В России в качестве одного из мероприятий, направленных на снижение негативных последствий мирового финансового кризиса, стало сокращение с 2009 года на 4 процента ставки налога на прибыль организаций [2]. Такой подход к разряду эффективных мер антикризисного характера нельзя считать научно обоснованным,

поскольку налог на прибыль – это налог на бизнес, а основную массу совокупного спроса создают домашние хозяйства в качестве конечного потребителя. Поэтому, если исходить из научного подхода к формированию эффективного спроса, необходимо снижать ставки косвенных налогов, которые обладают дестабилизирующим воздействием на экономику, выводя ее из экономического равновесия посредством ограничения совокупного спроса и в первую очередь - налога на добавленную стоимость. Его анализ с позиций внутреннего содержания, механизма изъятия, взаимосвязи с добавленной стоимостью позволяет сделать ряд выводов и обобщений¹.

Одним из них является возможность отмены данного налога. Теоретически она обусловлена наличием явного его противоречия принципам налогообложения. Все элементы добавленной стоимости являются налоговой базой прямых и рентных налогов. Посредством них часть добавленной стоимости изымается и аккумулируется в государственном бюджете в форме налоговых доходов. НДС повторно изымает часть добавленной стоимости у налогоплательщика методом косвенного налогообложения, используя ценовой механизм. Поэтому, по существу, один и тот же доход, который представлен как совокупная величина – добавленная стоимость, подлежит налогообложению на различных уровнях распределения: прямыми и рентными налогами часть ее изымается на уровне первичного распределения доходов, а через НДС и другие косвенные налоги – на уровне вторичного его распределения, то есть на уровне конечного потребления.

НДС с позиций собственного экономического содержания относится к сложному оборотному налогу, который исчисляется посредством нахождения разницы между стоимостью реали-

зации и суммарной стоимостью материальных затрат на производство и реализацию продукции. Главой 21 НК РФ метод косвенного вычитания определен безальтернативным при расчете НДС, следовательно, у налогоплательщика отпадает необходимость определять размер создаваемой им добавленной стоимости. Налог рассчитывается, но при этом исключается исчисление самой его базы – добавленной стоимости в каждом структурном подразделении хозяйственной деятельности. Такой метод расчета НДС находится в противоречии с самой экономической природой данного налога. Он не позволяет в полной мере использовать добавленную стоимость как базу для исчисления ВВП в каждом структурном подразделении общественного хозяйства и как совокупную базу для налоговой системы в целом. Вместе с тем все налоги определяются на основе элементов добавленной стоимости. Поэтому всякое несоответствие между фактически созданной добавленной стоимостью и налоговой базой приводит к снижению степени экономического обоснования налогооблагаемого процесса. Особую значимость данное положение имеет по отношению к НДС, в котором это несоответствие предопределено самим методом исчисления его налоговой базы. В свою очередь несовершенство его методической базы предопределено отсутствием научного интереса к данной проблеме со стороны исследователей, а поэтому низким уровнем теоретических и методических обобщений и выводов в познании экономической quintessence НДС. Она такова, что ориентирует не на познание добавленной стоимости как экономической базы налогообложения, а на количественное ее измерение расчетным путем. Выполнение налоговых обязательств опосредовано временным лагом, который зависит от стадий кругооборота капитала и длительности производственного цикла, что не учи-

¹ Наиболее полно они представлены [3].

тывается при определении НДС на основе инвойсного метода. Поэтому выполнение возникающих налоговых обязательств частично осуществляется за счет оборотных средств хозяйствующего субъекта. По существу, данный метод в условиях его реализации с учетом специфики экономики России стимулирует не производство, а посредническую деятельность, при которой этот временной лаг можно сократить до минимальных размеров.

Главный недостаток заключается в том, что методическая основа НДС экономически противопоставляется процессу создания добавленной стоимости. По этой причине производитель поставлен в условия таких налоговых обязательств, которые наступают еще до процесса создания добавленной стоимости на этапе приобретения необ-

ходимых ресурсов для ее производства. Это выражается в нарушении или снижении экономических стимулов в создании добавленной стоимости и в сокращении налоговой базы НДС, ограничивает экономический рост и порождает противоречия воспроизводственного характера в экономических интересах хозяйствующих субъектов.

Поскольку НДС обладает внутренним противоречием сущностного порядка, постольку в практике это наиболее сложный, затратный налог, который непосредственно снижает как индивидуальный, так и совокупный платежеспособный спрос. Если обратиться к налоговой статистике, то в ней находят отражение отмеченные недостатки этого налога в виде снижения по нему поступлений в бюджет РФ (таблица 1).

Таблица 1. Налоговые доходы консолидированного и федерального бюджетов РФ в 2007-2008 гг.²

Налоги	2007				2008			
	Консолидированный бюджет		Федеральный бюджет		Консолидированный бюджет		Федеральный бюджет	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Налоговые доходы, в том числе	9715,8	100	4633,7	100	11250,1	100	5232,9	100
НДС, в том числе	2261,5	23,3	2261,5	48,8	2132,5	18,9	2132,5	40,7
-по товарам, реализованным на территории РФ	1390,4	14,3	1390,4	30,0	998,7	8,9	998,7	19,1
-по ввезенным на территорию РФ товарам	871,1	9,0	871,1	18,8	1133,8	10,1	1133,8	21,6

² Составлено автором по [4,5].

Продолжение таблицы 1

Акцизы, в том числе	314,4 288,2	3,2 3,0	135,0 108,8	2,9 2,3	350,0 314,7	3,1 2,8	160,5 125,2	3,1 2,4
-по товарам, реализованным на территории РФ	26,2	0,3	26,2	0,6	35,3	0,3	35,3	0,7
-по ввезенным на территорию РФ товарам								
Налог на прибыль организаций	2172,0	22,3	641,3	13,8	2513,2	22,3	761,1	14,5
НДФЛ	1266,6	13,0	-	-	1666,3	14,8	-	-
Налоги на совокупный доход	141,8	1,5	-	-	185,0	1,6	-	-
Налоги на имущество	411,2	4,2	-	-	493,4	4,4	-	-
Налоги на природные ресурсы	1235,1	12,7	1157,4	25,0	1742,6	15,5	1637,5	31,3
Государственная пошлина	41,8	0,4	29,6	0,7	47,9	0,4	33,7	0,6
Налоги на социальные нужды	1848,4	19,0	405,0	8,7	2113,1	18,8	506,8	9,7

Данные таблицы 1 показывают, что в 2008г. по сравнению с 2007г. удельный вес НДС в общей сумме налоговых доходов консолидированного бюджета снизился на 4,4, а по внутренним операциям - на 5,4 процента. В федеральном бюджете РФ также отмечается снижение поступлений от НДС, причем более высокими темпами соответственно – на 8,1 и 10,9 процента. Поступления по «внутреннему» НДС в 2008 г. по сравнению с 2007 г. упали на 391,7 млрд руб. И только за счет увеличения поступлений по НДС, уплаченному на таможенной территории РФ на 262,7 млрд руб., общее снижение налоговых платежей по НДС составило 129

млрд руб. В 2008г. впервые за все время существования НДС в РФ произошло превышение поступлений налога на товары, ввозимые на территорию России, над налогом на товары (работы, услуги), реализуемые на внутреннем рынке, что объясняется спадом производства и увеличением зависимости страны от иностранных производителей.

Таким образом, если по всем налогам, за исключением НДС, в анализируемом периоде наблюдается абсолютный и относительный прирост налоговых поступлений в бюджет, то по НДС - существенное снижение. Эта тенденция находит отражение на рисунке 1.

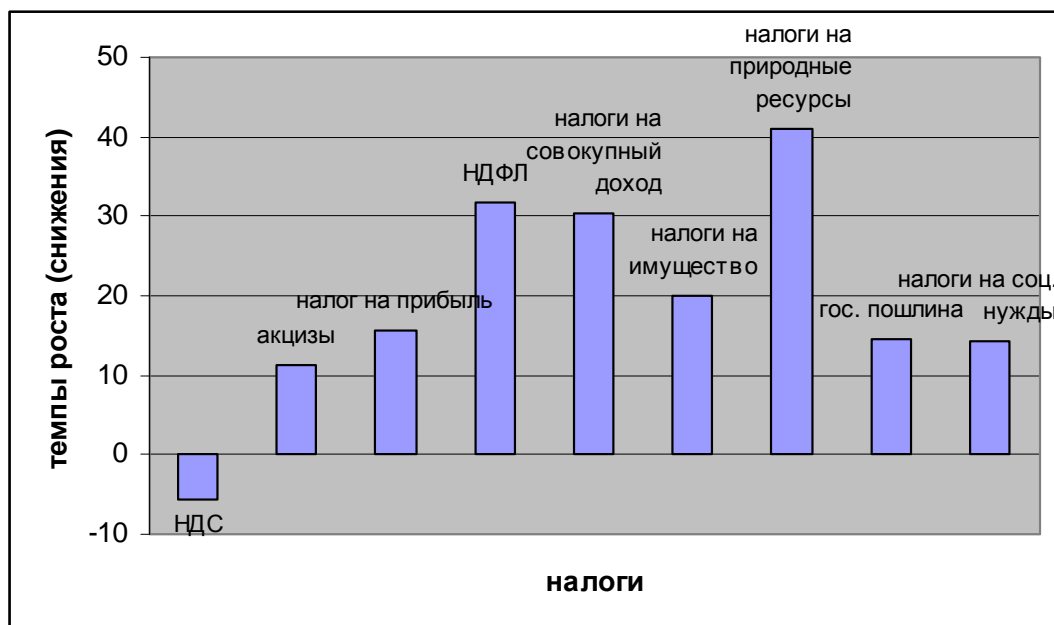


Рис. 1. Темпы роста (снижения) поступлений налогов по консолидированному бюджету РФ в 2008г. по сравнению с 2007 г.³
(³Рассчитано автором по [4,5]).

Наибольший прирост доходов консолидированного бюджета РФ приходится на природоресурсные налоги – 41,1 процента. Отмечается рост доходов от НДФЛ – он составил 32 процента. На третьем месте стоит прирост платежей по налогам на совокупный доход – 30,5 процента. Что же касается косвенных налогов, то только акциз дал незначительный прирост налоговых доходов – 11,3 процента, причем акциз по ввезенным на территорию РФ товарам увеличился на 35 процентов, а «внутренний» акциз – только на 9 процентов. Поступления НДС характеризуются значительным спадом. Объяснить такую ситуацию можно исходя из противоречий в экономической природе НДС и сокращения реального сектора производства, создающего добавленную стоимость.

Кризисный период не время для радикальных изменений в налоговой системе. Но ее необходимо совершенствовать в направлении создания условий для формирования эффективного спроса. С этой целью представляется обоснованным предложение по снижению ставки НДС.

В настоящее время учеными, практическими работниками доказывается необходимость снижения ставки НДС до 12 процентов [6]. Это позволит снять значительную налоговую нагрузку с реального сектора производства и конечного потребителя. Однако налоговая составляющая в антикризисной программе пока представлена довольно слабо и такого обременительного налога, как НДС, еще не затрагивает, хотя отдельные развитые страны уже пошли на снижение ставок по данному налогу. Необходимость такого направления обусловлена степенью воздействия данного налога на экономическое состояние налогоплательщика, его платежеспособный спрос. Поэтому снижение ставки НДС до 10 – 12 процентов могло бы позитивно воздействовать на процесс оздоровления российской экономики и вывода ее из кризиса.

Библиографический список

1. Дрынкин Л. Задача экономиста – сделать грамотное меню, задача политика – принять решение. «Преодолеть кризис в

реальном секторе экономики» // ТПП – Информ. М.2009. С.32.

2. Федеральный закон от 26.11.2008 N 224-ФЗ О внесении изменений в часть первую, часть вторую налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты // <http://base.consultant.ru/cons4000/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=81902>.

3. Голик Е.Н. Косвенные налоги в условиях институциональных преобразований налоговой системы Российской Федерации // Ростов-н/Д: РГЭУ «РИНХ», 2007.

4. Федеральное казначейство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.roskazna.ru/reports/cb.html>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Федеральная служба государственной статистики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p/.cmd/cs/.ce/7_0_A/.s/7_0_37E, свободный. – Загл. с экрана.

6. Платонов В. Конкуренция и обрабатывающая промышленность // «Партнер», 2009. - №1. - С.11.

Bibliographic list

1. Drynkin L. The task of an economist is to make the right menu, the task of a politician is to take a decision." To overcome the crisis in the real sector of the economy" // CCI - Inform. М.2009. С.32.

2. Federal law from 26.11.2008 N 224-FL On Amending of the first and second parts of the Tax Code of the Russian Federation and selected statutes // <http://base.consultant.ru/cons4000/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=81,902>.

3. Golik N.I. Indirect taxes in the terms of institutional reforms of the Russia tax system / Rostov on / D: RSEU "RINE"2007.

4. Federal Treasury of Russia [electronic resource]. - Mode of access: <http://www.roskazna.ru/reports/cb.html>, free.- Zaghlah. the screen.

5. The Federal State Statistics Service of Russia [electronic resource]. - Mode of access: http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p/.cmd/cs/.ce/7_0_A/.s/7_0_37E, free. - Zaghlah. the screen.

6. Platonov V. Competition and manufacturing industry/ / "Partner", 2009. - № 1. - S.11.

Н.И.Чернышева

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АДАПТАЦИИ МОДЕЛИ «ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ» В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Аннотация

Современные экономические преобразования всё в большей степени актуализируют значимость налоговой политики государства, призванной регулировать стратегические экономические интересы общества. Основными инструментами реализации долгосрочной налоговой политики является налоговое прогнозирование и планирование. В данной работе обосновывается необходимость использования методологических подходов в системе налогового планирования и прогнозирования. Особую роль в этом направлении занимает новационный подход – «Дерево целей» - адаптированный из математической среды в экономическую, и в частности, в налоговую сферу. В статье описана сущность этого подхода и его адаптация к системе налогового регулирования.

Annotation

Modern economic transformations are more essential and significance for taxable policy of the government regulating economic interests of the society. The main instruments of realization the long-term taxable policy is forecasting and planning. Author substantiates necessity of using the methodological ways in the system of taxable planning and forecasting. The special role in the direction has the new way "The tree of aims" adapted from mathematical sphere into economic, in particular, in taxation. At the article it describes the essence of the way and its adapting to the system of taxable regulating.

Ключевые слова

Налоговое планирование, прогнозирование, модель, доктрина, стратегия, тактика.

Key words

The taxable planning, forecasting, the model, doctrine, strategy, tactic.

Современные преобразования в бюджетно-налоговой политике всё в большей степени актуализируют значимость финансового планирования. К настоящему времени уже внедрена система перспективного трёхлетнего финансового планирования, основу которого составляет налоговое планирование и прогнозирование, а в бюджетном Послании «О бюджетной политике в 2008-2010 году» Президент обозначил направления «...по дальнейшему удлинению горизонта бюджетного планирования на период до 10-15 лет и более ...». Однако на данном этапе господства финансового кризиса на законодательном уровне приостановлена дальнейшая разработка трёхлетнего финансового планирования, продолжение которого намечено возобновить с 2010 года.

В соответствии с Бюджетным Посланием Президента планированию отводится роль стабилизирующего фактора экономики, особо актуального на сегодняшний день. В этой связи особую роль обретают налоговые планы и прогнозы, на основе которых выстраивается бюджетная политика государства. При формировании налоговых планов и прогнозов особой задачей является грамотная, лаконичная и чётко определённая постановка системы целей. Одним

из наиболее действенных инструментов построения комплекса целей в системе налогового планирования и прогнозирования является метод, именуемый «Дерево целей».

Модель дерева целей может быть описана с помощью связного ориентированного древовидного графа, вершины которого являются целями различной степени детализации, а ребра - связями между ними. Эти связи заключаются в том, что для выполнения некоторой цели (вершины графа) необходимо (и достаточно) выполнить хотя бы часть ее подцелей (подчиненных ей вершин). Все цели и подцели древовидного графа обладают свойством неделимости, то есть их нельзя разбить на не зависящие друг от друга части системы, что обеспечивает концептуальную целостность системы целей.

Построение дерева целей представляет собой довольно сложную и трудоемкую работу. Ее целесообразно начинать с составления сценария, в котором отражаются происходящие в налоговой системе основные процессы, делаются прогнозы ожидаемого развития, определяется влияние более или менее важных факторов.

Исходя из сценария разрабатывается первый вариант дерева целей, на-

чиная с формулировки общей цели нулевого уровня и перемещаясь по уровням сверху вниз. На каждом очередном уровне цели определяются таким образом, чтобы полностью обеспечивать достижение целей предшествующего уровня. Допустимо формулировать и «избыточные» цели, главное: не упустить каких-либо действительно необходимых. При этом важно учесть следующее: опасно как приземлять цели, ссылаясь на дефицит ресурсов, так и ставить нереальные цели, как бы они ни были перспективны. Кроме этого, необходимо учитывать существование противоречий между долго- и краткосрочными целями: противоречия могут возникать в силу наличия лаговых экономических эффектов, предполагающих определённый временной разрыв между принятыми целями и эффективностью их реализации.

«Дерево целей» – это структурированная на основе иерархического принципа совокупность целей, в которой выделяется генеральная цель – одна-единственная вершина – «корень» или «вершина дерева», которая не является подвершиной ни одной другой вершины и подчинённые ей подцели первого и второго уровня – «ветви дерева» и последующего уровня – «листья дерева». Генеральная цель носит обычно достаточно обобщенный характер, но так или иначе отражает главную цель. Подцели любого уровня обеспечивают достижение своей вышестоящей цели и в то же время сами являются целями для следующего, более низкого, уровня иерархии. Но это не означает, что цели высшего ранга сводятся к простой сумме целей более низко расположенного уровня. При переходе вниз от уровня к уровню цели приобретают все более конкретный и детализированный характер. Для генеральной цели обычно нельзя точно указать: кто, где, как и когда сможет ее выполнить. Для целей низшего уровня вполне допустимо опреде-

лять, каким организациям их поручить, какие потребуются трудовые и материальные ресурсы, а также сроки исполнения.

Впервые метод «дерева целей» стал известен общественности в 1948 году в рамках теории системного анализа, используемого при построении военной стратегии и тактики при внедрении автоматизированных систем управления. Впоследствии теория системного анализа эволюционно была трансформирована в экономическую систему и, доказав свою эффективность, по нашему мнению, может быть адаптирована в систему государственного налогового менеджмента, базовым элементом которого является система налогового планирования и прогнозирования.

В этой связи в качестве вершины «дерева» может выступать налоговая доктрина государства, «ветвями дерева» будет являться область налогового прогнозирования (налоговая стратегия государства), а «листьями» соответственно налоговое планирование (налоговая тактика государства). Дальнейшая детализация «листьев дерева» будет способствовать разработке инструментов налогового механизма для достижения конкретных задач, возложенных на налоговые планы. К налоговым инструментам соответственно относятся налоговые ставки, налоговые преференции, налоговый контингент и прочие рычаги налогового регулирования. Таким образом, налоговое планирование осуществляется посредством налогового регулирования, приводимого в действие налоговым механизмом.

Налоговое планирование является частью налогового прогнозирования, ибо на основе налоговых прогнозов осуществляются налоговые планы. Но отличием налоговых планов от прогнозов являются сроки их функционирования, в основе которых лежит дифференциация задач на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные. К налогово-

му планированию относится краткосрочный период функционирования, который подразделяется на оперативный и текущий срок исполнения налоговых задач. Краткосрочный период предусматривает исполнение налоговых назначений в течение года, среднесрочный - от года до трёх лет, а долгосрочный – свыше трёх лет. Соответственно среднесрочный и долгосрочный периоды являются областью функционирования налоговых прогнозов.

Процесс налогового прогнозирования, предшествующий налоговому планированию, включает несколько этапов.

На первом этапе формулируется стратегическая цель налоговой политики, разрабатываются и утверждаются концепции налогообложения. Первый этап представлен в «дереве целей» в виде генеральной цели и стратегии её достижения.

На данном этапе в качестве генеральной цели выступает обеспечение налоговой системой условий для расширенного воспроизводства экономики. На современном этапе налоговая система «...призвана стать инструментом проведения структурных реформ... В ближайшие три года налоговая система должна содействовать переходу экономики на инновационный путь развития...». Эта ключевая цель заложена в Бюджетном Послании Президента РФ на 2008-2010 гг.

На втором этапе разрабатывается налоговый механизм для реализации налоговой стратегии, включающий критерии и индикаторы оценки налоговых прогнозов, которые, как правило, рассчитаны на три варианта развития: оптимистичный, пессимистичный и нейтральный. Моделирование экономической ситуации на основе трёх разрабатываемых вариантов позволит выявить оптимальный прогноз, на базе которого будет реализовываться налоговая тактика. На этом этапе заканчивается область

налогового прогнозирования. Однако налоговое прогнозирование имеет не такую значимую роль в развитии налоговой системы, как налоговое планирование.

Налоговое прогнозирование /или стратегическое налоговое планирование/ позволяет стабилизировать налоговую систему, ибо постановка новых целей в экономической политике приводит к поправкам в налоговых законах. В результате изменяется тот набор данных, который используется в прогнозных целях.

В целях достижения генеральной цели в качестве первоочередных задач можно отметить необходимость, во-первых, создания условий для роста налогооблагаемой базы, во-вторых, активного содействия решению проблемы бюджетно-налогового федерализма и, в-третьих, совершенствовать организационную систему государственного налогового менеджмента. Эта постановка стратегических задач при разветвлении «дерева целей» не требует выработки трёх сценарных вариантов развития, ибо на любом экономическом уровне реализация этих задач будет актуальна.

В целях создания условий для роста налогооблагаемой базы в рамках дальнейшей структуризации «дерева целей» нам представляется целесообразным выделить три нижестоящие задачи: во-первых, продолжать политику по дифференцированному снижению налогового бремени, во-вторых, активно внедрять в регулирование налоговой системы научно обоснованные теоретические концепции (например, графическая интерпретация Лаффера, теории налогового переложения и проч.) и, в-третьих, обеспечить стабильность функционирования налоговой системы, завершив в 2009 году процесс реформирования налоговой системы в части оставшегося, последнего, налога – на недвижимость.

Для реализации активного содействия решению проблемы бюджетно-налогового федерализма представляется необходимым использовать в целях межбюджетного регулирования, во-первых, инструментарий налоговой логистики, во-вторых, налоговый маркетинг и, в-третьих, совершенствовать математические модели перераспределения бюджетных ресурсов между субъектами Российской Федерации.

Структурирование третьей обозначенной нами ключевой цели предполагает необходимость постановки ряда нижестоящих задач по совершенствованию организационной системы государственного налогового менеджмента. Во-первых, расширение горизонта бюджетного, а следовательно, и налогового прогнозирования, во-вторых, локализацию налоговых планов в рамках перехода на трёхлетнее финансовое планирование и, в-третьих, расширение границ концепции «одного окна» не только на уровень регистрации субъектов хозяйствования, но и на текущие экономические отношения с финансовой инфраструктурой.

Данная детализация задач ключевого первого уровня позволит, согласно кейнсианскому мультипликационному эффекту, повысить уровень налоговых поступлений при расширении налогооблагаемой базы, и, как следствие, это позволит повысить заинтересованность субъектов хозяйствования в расширении деловой активности, следовательно, повысится конкурентоспособность отечественных предприятий, а значит, и возрастет инвестиционная привлекательность российской экономики.

На этом этапе мы рассмотрели разветвление «дерева целей» только на первом уровне ключевых задач по достижению генеральной цели. По аналогии от каждой нижестоящей цели выводится ещё по три подзадачи, и, таким образом, прорабатывается детальный механизм достижения налоговых про-

гнозов и на их основе налоговых планов.

На третьем этапе формируется поле воздействия тактического и оперативного налогового планирования, направленное на определение текущих целей и мероприятий реализации налоговой политики в среднесрочный и краткосрочный период функционирования. На этом же этапе определяются институты, обеспечивающие реализацию сформированной концепции.

Оперативное и текущее налоговое планирование – две составляющие единого процесса текущего планирования. При этом решаются тактические задачи и создаются важнейшие предпосылки для выработки стратегии налогового планирования.

В ходе реализации этого этапа выявляются позитивные и негативные стороны исполнения доходной части утвержденного на текущий год бюджета, разрабатываются предложения по внесению в налоговое законодательство изменений и дополнений, направленных на ликвидацию негативных элементов, определяется размер налоговых льгот, уровень собираемости налогов, формируется механизм расширения налогооблагаемой базы, определяется уровень налоговых изъятий с учетом предстоящих изменений налогового законодательства и всех факторов изменения экономических показателей на предстоящий год, проводится анализ налоговых поступлений в текущем году как в целом, так и по отдельным видам налогов.

В ходе тактического налогового планирования рассчитываются суммы налоговых доходов на определенный временной интервал по уровневой принадлежности, по отраслям, по формам собственности, по физическим и юридическим методам и т.д. в зависимости от предстоящих законодательных изменений в налоговой системе.

На данном этапе (согласно древо-видному графу его можно назвать «листья дерева») исходные предпосылки синтезируются в модели воспроизводственного процесса. Налоговое планирование объединяет все уровни управления с помощью «иерархии» планов и прогнозов: стратегических, текущих, оперативных и планов подразделений и исполнителей. Налоговое планирование предполагает основательный и систематизированный подход к процессу налогообложения. Налоговое планирование является тактикой налогообложения, предусматривающей принцип минимизации потерь и выпадающих доходов.

На основе экономических показателей по каждому налогу и сбору рассчитываются облагаемые обороты и с применением соответствующих налоговых ставок определяются суммы начислений платежей по каждому налогу и сбору.

На следующем этапе определяется налоговый потенциал, который измеряется путем оценки возможных поступлений средств в целом по всем налогам на предстоящий финансовый год. Такая оценка может быть осуществлена методом экстраполяции данных о налоговых поступлениях, собранных за предшествующие годы с учетом индекса ожидаемой инфляции, прогнозов изменения макроэкономических показателей и других факторов, влияющих на объемы налоговых поступлений с территории. Именно такой подход используется в настоящее время в большинстве субъектов РФ. Этот подход не способствует развитию прогрессивного налогового планирования, ибо предрасполагает к сокрытию налоговых доходов и к снижению собираемости налогов. Затем применяется показатель уровня собираемости по данному виду налога и сбора (процентное отношение налоговых поступлений к сумме налога, исчисленного от налоговой базы) и определяются объемы поступлений по каж-

дому налогу и сбору в бюджетную систему с дальнейшим распределением по законодательно утвержденным нормативам регулирования налогов по уровням бюджетной системы.

В целях исключения негативных подходов налоговый потенциал следует измерять не по фактическим поступлениям в предшествующие годы, а в зависимости от налоговой базы, которой располагают муниципалитеты. Эта методика более сложная, чем экстраполяция прошлых поступлений, поскольку суммарная налоговая база муниципалитетов состоит из данных по собираемости отдельных налогов и достоверное измерение налоговой базы в целом требует наличия значительной информации по множеству показателей, тем не менее она более предпочтительна.

На шестом этапе налогового планирования осуществляется контроль за исполнением налоговых доходов, то есть усиливается налоговое администрирование, принятие мер оперативного воздействия при установлении нарушений налогового законодательства, экономический анализ исполнения налоговых доходов, обобщение итогов функционирования налогового планирования и его элементов, отработка направлений совершенствования системы налогообложения или отдельных ее секторов и фрагментов, составление отчета по реализации принятой тактики и стратегии налогообложения, выявление закономерностей по сравнению с предыдущими периодами.

Таким образом, в статье рассмотрены основные этапы структуризации «дерева целей» в системе налоговых планов и прогнозов. В экономике истоки этого метода впервые были апробированы Яном Тинбергеном - первым лауреатом Нобелевской премии по экономике. Согласно теории Тинбергена составляющими экономической политики являются ключевые цели, инструменты к достижению этих целей и мо-

дели, связывающие цели и инструменты в комплексный механизм реализации. Этот подход нашёл отражение в разработанной им методике экономического планирования и прогнозирования для развивающихся стран. Дальнейшее развитие этой концепции дополнено учением Роберта Манделла, в котором доминирует институциональная основа реализации целевого подхода управления экономикой, а именно: он считает, что ключевая роль отводится институтам – органам, отвечающим за эффективность исполнения каждой обозначенной в концепции цели. Таким образом, синтез рассмотренных нами концепций позволяет адаптировать их в иерархическую систему «дерева целей» и соответственно органично трансформировать её в систему налогового прогнозирования и планирования.

Методологическое и прикладное исследование налогового планирования и прогнозирования показывает, что эти два взаимосвязанных процесса являются наиболее важными и значимыми в области налогообложения, ибо в процессе их реализации находит своё воплощение и налоговое регулирование, построенное на использовании научно-методологических подходов и экономико-математических моделей, и налоговое администрирование как неотъемлемая часть управления налоговой системой, а уже на этой основе формируется эффективная целеориентированная налоговая политика государства.

Библиографический список

1. Бачило И.А., Щекочихин П.Г. Ответственность в управлении - М., 1985
2. Герчикова И. Н. Процесс принятия и реализации управленческих решений – М., 2003
3. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ

в экономике. М.: "Финансы и статистика", 2009

4. Колосов В. Г. Введение в инноватику. Учебное пособие. Спб., СПбГПУ, 2002
5. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов/ С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. С. Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ, 2001.
6. Оптнер С. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем - М.: 1969
7. Санталайнен Т., Поренне П. Управление по результатам – М., 2000г.
8. Цандер Э. Практика управления – М., 2003
9. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой. М.: Экономика, 1975

Bibliographic list

1. Bachilo I.A., Chekochihin P.G. Importance in administration. - M., 1985.
2. Gerchikova I.N. The process of taking and realizing of the administrative decisions. - M., 2003.
3. Drogobitski I.N. The system analysis in economics. M., "Finance and statistics", 2009.
4. Kolosov V.G. Introduction in the innovative. Training book. Saint -Petersburg. SPbSPU, 2002.
5. Innovative management: Text-book for universities/ S.D.Ilenkova, L.M.Gohberg, S.U.Yagudin and others; Edited by S.D.Ilenkova. - M., JSITI, 2001.
6. Optner S. The system analysis for deciding business and industrial problem. - M., 1969.
7. Santalinen T., Porenne P. The administration on the results. - M., 2000.
8. Tsander A. Practice of administration. - M., 2003.
9. Chernyak Y.I. The system analysis in the administration with economics. M.: Economics, 1975.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПРИ ИХ МАССОВОЙ ОЦЕНКЕ

Аннотация

В статье дан анализ изменения системы налогообложения, основанной на кадастровой стоимости земельного участка. На примере муниципального образования «Город Каменск-Шахтинский» рассмотрен налоговый потенциал бюджета города в связи с проведением государственной кадастровой оценки земельных участков.

Annotation

There is the analyze of change of the system of the taxation based on the cadastral cost of the ground area in the article. The tax potential of the city budget in connection with carrying out of the state cadastral estimation of the ground areas is observed on the example of municipal union "City of Kamensk-Shahtinsky".

Ключевые слова

Система налогообложения, земельный налог, кадастровая стоимость, массовая оценка земельных участков.

Keywords

System of the taxation, ground tax, cadastral cost, mass valuation arias.

Важнейшей задачей земельной реформы являются радикальные преобразования земельных отношений для осуществления практического перехода к частной собственности и формированию конкурентного земельного рынка на основе системы научно обоснованной экономической оценки стоимости земли. Результат оценки земли, обуславливающий определение рыночной или кадастровой стоимости земельного участка, существенно зависит от целей оценки. Одной из целей оценки земельных участков является создание *базы для налогообложения*.

Система налогообложения является эффективным инструментом при принятии решений о рациональном использовании земельных ресурсов, обоснования инвестиционных проектов, создания механизма ценообразования и определения базы арендных платежей. Налог на землю или недвижимость является одним из каналов поступлений денег в бюджет. В странах с рыночной

экономикой плата за землю входит в единый налог на недвижимость (США, Канада, Великобритания, ФРГ, Италия, Япония) или выступает самостоятельным налогом (Франция, Дания, ЮАР, Аргентина, Тайвань). В США налог на недвижимость составляет 1% от ее кадастровой стоимости. В Дании, Австрии, Новой Зеландии налог на землю выделен отдельно и составляет 3% от кадастровой стоимости [10]

В России с начала земельной реформы порядок налогообложения был установлен Законом «О плате за землю» [3] и действовал на протяжении четырнадцати лет (с 1991г. по 2005 г.). До вступления в силу в 2006 году главы 31 «Земельный налог» части второй Налогового Кодекса РФ [1] земельный налог представлял собой произведение ставки земельного налога, установленной на дату начала налогового периода (с 1995 г. ставка земельного налога ежегодно индексировалась); площади земельного участка; повышающих или понижаю-

ших коэффициентов, учитывающих местоположение, и коэффициентов, учитывающих разрешенное использование [4]

Муниципальное образование «Город Каменск-Шахтинский» в Ростовской области имел четыре оценочные зоны, по двум из которых к ставке земельного налога применялся повышающий коэффициент, а по одной оценочной зоне - понижающий. На территории города действовали девять ставок земельного налога, для каждой группы в пределах оценочной зоны. Такой подход не учитывал многих факторов, влияющих на оценку объекта налогообложения, например, на территории города ставка земельного налога за один квадратный метр для *автозаправочной станции* составляла 4,71 рубля, аналогичная ставка устанавливалась при налогообложении *школы и производственных баз*. Установленные ставки не учитывали рыночной стоимости земельного участка и доходности от её использования, что исключало возможность эффективного и рационального использования земель и приводило к определенной стандартизации метода налогообложения.

Основным отличием применяемой с 2006 г. *новой системы налогообложения* явился используемый опыт зарубежной практики оценки объектов недвижимости, основанной стоимостной экспертизой. В целях внедрения экономических методов управления земельными ресурсами и повышения на этой основе эффективности использования земель в России стали использовать *кадастровую стоимость земельного участка*.

Понятие «кадастровая стоимость» было применено в ст. 65 Земельного кодекса Российской Федерации [2] и установлено, что основной за-

дачей определения кадастровой стоимости являются *цели налогообложения*. Для этих целей государством проведена кадастровая оценка земель и определены удельные показатели стоимости одного квадратного метра земельного участка для *пятнадцати видов разрешенного использования* в пределах одного кадастрового квартала. Предшествующее государственной кадастровой оценке кадастровое деление Российской Федерации позволило установить границы оценочных зон и совместить их с границами кадастрового квартала. Таким образом, на территории города Каменск-Шахтинского Ростовской области, имеющего 125 кадастровых кварталов, было образовано 1875 удельных показателей кадастровой стоимости земельного участка вместо девяти ставок земельного налога. Такой подход позволил более объективно и экономически обоснованно использовать новую систему налогообложения, а также нивелировать социально-экономические условия хозяйствования на земельных участках различного качественного состояния и их расположения.

Результаты первой государственной кадастровой оценки земель поселений Ростовской области были утверждены в ноябре 2002 г. [6,8], а использованы для целей налогообложения только с 2006 г.

При переходе к системе налогообложения, основанной на кадастровой оценке земель, значительно изменилась налоговая нагрузка на налогоплательщика, изменения налогового бремени произошли как в большую, так и в меньшую сторону. По основным видам функционального использования земельных участков в г. Каменск-Шахтинском Ростовской области с 2005 г. по 2006 г. ставка земельного налога изменилась в разы (см. табл. 1).

Таблица 1. Изменение ставки земельного налога с 2005 г. по 2006 г. в средних городах (на примере г. Каменск-Шахтинского Ростовской области)

№	Вид функционального использования земельного участка	Максимальная налоговая ставка от налоговой базы в 2005 г., %	Налоговая ставка в 2005 г., руб./кв.м	Изменение налоговой ставки с 2005 г. по 2006 г. в среднем по городу, в разгах: увеличение (+), уменьшение (-)
1.	Земли под жилыми домами многоэтажной и повышенной этажности застройки	0,3нк	0,63	5,23 (+)
2.	Земли под домами индивидуальной жилой застройки	0,3	0,63	1,4 (+)
3.	Земли дачных и садоводческих объединений граждан	0,3	0,29	1,82 (-)
4.	Земли гаражей и автостоянок	1,5	0,63	27,8 (+)
5.	Земли под объектами торговли, общественного питания, бытового обслуживания, автозаправочными и газонаполнительными станциями, предприятиями автосервиса	1,5	4,71	4,09 (+)
6.	Земли учреждений и организаций народного образования, земли под объектами здравоохранения и социального обеспечения физической культуры и спорта, культуры и искусства, религиозными объектами	1,5	4,71	2,31 (+)
7.	Земли под промышленными объектами, объектами коммунального хозяйства, объектами материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок, под объектами транспорта (за исключением земельных участков под автозаправочными и газонаполнительными станциями), под объектами связи	1,5	4,71	1,34 (+)
8.	Земли под административно-управленческими и общественными объектами и земли предприятий, учреждений финансирования, кредитования, страхования и пенсионного обеспечения	1,5	4,71	3,98 (+)
9.	Земли сельскохозяйственного использования	1,5	68,82	31,78 (+)
10.	Земли под обособленными водными объектами	1,5	4,71	5,8 (-)

Продолжение таблицы 1

11.	Земли под лесами в поселениях (в том числе городскими лесами), под древесно-кустарниковой растительностью, не входящей в лесной фонд (в том числе лесопарками, парками, скверами, бульварами)	1,5	4,71	6,39 (-)
12.	Земли под военными объектами	не являются объектами налогообложения		
13.	Земли под объектами оздоровительного и рекреационного назначения	нет объектов оценки		
14.	Прочие земли поселений (в том числе земли – резерв)	нет объектов оценки		

Источник: Рассчитано по материалам Управления Роснедвижимости по Ростовской области (территориальный отдел №7 по г. Каменск-Шахтинскому, г. Донецку, Каменскому району)

Новая система налогообложения имеет ряд особенностей:

во-первых, земельный налог является местным налогом. Он устанавливается и вводится в действие нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и обязателен к уплате на территории этих муниципальных образований;

во-вторых, налоговая база для исчисления земельного налога определяется в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость;

в-третьих, налоговые ставки устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов

муниципальных образований и не могут превышать определенного законом процента в отношении земельных участков соответствующего целевого назначения. Кроме того, допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категории земель и разрешенного использования земельного участка. В связи с этим в органах местного самоуправления изменена бюджетная составляющая и равна 15 % от общих поступлений в городской бюджет.

Изменения налогового потенциала городского бюджета при изменении системы налогообложения с использованием методов государственной кадастровой оценки приведены в таблице 2.

Таблица 2. Изменение земельной составляющей городского бюджета (на примере муниципального образования - г. Каменск-Шахтинского Ростовской области), тыс. руб.

№№ п/п	Виды использования земель	Суммарный земельный налог в 2006г.	Сумма земельного налога в 2005г.	Откл. 2006-2005 гг.
1	Земли под домами многоэтажной застройки	486	93	+419
2	Земли под домами индивидуальной жилой застройки	3587	5020	-1433

Продолжение таблицы 2

3	Земли дачных и садоводческих объединений граждан	430	2587	-1929
4	Земли гаражей и автостоянок	260	141	+124
5	Земли под объектами торговли, общественного питания, бытового обслуживания	2159	528	+1741
6	Земли учреждений и организаций народного образования, земли под объектами здравоохранения и соц. обеспечения, физической культуры и спорта, культуры и искусства, религиозными объектами	10593	4589	+5956
7	Земли под промышленными объектами	46422	47480	-1529
8	Земли под административно-управленческими и общественными объектами	13454	3379	+10058
9	Земли под военными объектами	0		
10	Земли под объектами оздоровительного и рекреационного назначения	0	0	0
11	Земли сельскохозяйственного использования	3347	334	+3242
12	Земли под лесами в поселениях, под древесно-кустарниковой растительностью, не входящей в лесной фонд (в том числе парки, скверы, бульвары, лесопарки)	80	506	-431
13	Земли под обособленными водными объектами	3	16	-13
14	Прочие земли поселений		0	0
ВСЕГО		80821	64672	+16205

Источник: Рассчитано по материалам Управления Роснедвижимости по Ростовской области (территориальный отдел №7 по г. Каменск-Шахтинскому, г. Донецку, Каменскому району)

Как видно из приведенной таблицы, значительный рост, а следовательно, и увеличение городского бюджета на 16 млн. руб. в основном произошли за счет увеличения налогообложения земель, занятых юридическими лицами и предпринимателями. Основной и значительный прирост налогового потенциала прослеживается при налогообложении земель, занятых объектами торговли, общественного питания, бытового обслуживания: прирост налогового потенциала составил 1,7 млн. руб.; земель, занятых учреждениями и организациями народного образования, земель под объектами здравоохранения и соц. обеспечения, физической культуры и спорта, культуры и искусства, религиозными объектами: прирост составил 5,9 млн. руб.; земель, занятых административно-управленческими и об-

щественными объектами: прирост составил 10,0 млн. руб.

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что основной рост в 2006 году налогового потенциала городского образования произошел за счет увеличения налогообложения таких объектов, как: школы, детские сады, больницы, спортивные сооружения, офисы органов исполнительной власти, финансирующихся из бюджетов соответствующих уровней. Земли, используемые для коммерческой деятельности, несущественно повлияли на формирование бюджета в сторону его увеличения, а в случае налогообложения земель, занятых промышленными объектами, прослеживается снижение.

Произошел вполне закономерный рост земельного налога и обособленное налогообложение земель, ис-

пользуемых для коммерческой деятельности, то есть доходных земель.

Эффективный и объективный подход к налогообложению позволил не только снизить недоимку поступления налоговых платежей, но и получить в доход органа местного самоуправления авансовые платежи. При анализе исполнения доходной части бюджета г. Каменск-Шахтинского за 2005 год установлено, что проблемным налогом стал земельный налог, невыполнение по данному доходному источнику составило 20284,2 тыс. руб., а за 2006 год в бюджет городского округа поступили авансовые платежи по земельному налогу в сумме 41 878,7 тыс. руб.

В 2007 году в России, в том числе и на территории города Каменск-Шахтинского, проведен *второй этап*

государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов. Применены Методические указания по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов, утвержденные приказом Минэкономразвития России от 15 февраля 2007 г. [7]. Актуализация результатов кадастровой оценки земель, проведенной в 2002 году, является закономерным этапом развития экономики (по законодательству государственная кадастровая оценка земель проводится не реже одного раза в 5 лет и не чаще одного раза в 3 года) [5].

Недостатки первого этапа оценочно-кадастровых работ были учтены в 2007-2008 гг., В таблице 3 приведены показатели изменения результатов второго этапа оценочно-кадастровых работ.

Таблица 3. Средний уровень кадастровой стоимости земель в 2002 г. и 2007 г. (на примере муниципального образования - г. Каменск-Шахтинского Ростовской области)

Виды разрешенного использования	Среднее значение удельного показателя кадастровой стоимости в 2002 г., руб./кв.м	Среднее значение удельного показателя кадастровой стоимости в 2007 г., руб./кв.м .	Заключение: изменение в среднем по городу с 2002 г. по 2007 г. (3:2)
1	2	3	4
1. Земли под домами многоэтажной застройки	1535	1087,63	уменьшение в 1,4 раза
2. Земли под домами индивидуальной жилой застройки	216,24	740,67	увеличение в 3,4 раза
3. Земли под гаражами и автостоянками	1623,34	415,04	уменьшение в 3,9 раз
4. Земли дачных, садоводческих и огороднических объединений	169,21	17,39	уменьшение в 9,7 раз
5. Земли под объектами торговли, общественного питания и бытового обслуживания	1899,09	1 488,31	уменьшение в 1,3 раза
6. Земли под гостиницами	1899,09	932,11	уменьшение в 2,0 раза

Продолжение таблицы 3

7. Земли под административными и офисными зданиями, объектами образования, науки, здравоохранения и социального обеспечения, физической культуры и спорта, культуры, искусства, религии	1226,63	1 346,22	увеличение в 1,1 раза
	1677,71	1 346,22	уменьшение в 1,2 раза
8. Земли под объектами рекреационного и лечебно-оздоровительного назначения	77,23	141,20	увеличение в 1,8 раз
9. Земли под производственными и административными зданиями, строениями, сооружениями промышленности, коммунального хозяйства, материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок	446,02	879,50	увеличение в 2,0 раза
10. Земли под электростанциями и обслуживающими их сооружениями и объектами	446,02	-	
11. Земли для размещения портов, водных, железнодорожных вокзалов, автодорожных вокзалов, аэропортов, аэродромов, аэровокзалов	446,02	150,65	уменьшение в 3,0 раза
12. Земли под водными объектами, находящимися в обороте	94,18	-	
13. Земли, предназначенные для разработки полезных ископаемых, размещения железнодорожных путей, автомобильных дорог, искусственно созданных внутренних водных путей, причалов, пристаней, полос отвода железных и автомобильных дорог, водных путей, трубопроводов, кабельных, радиорелейных и воздушных линий связи и линий радиодиффузии, воздушных линий электропередачи конструктивных элементов и сооружений, объектов, необходимых для эксплуатации, содержания, строительства, реконструкции, ремонта, развития наземных и подземных зданий, строений, сооружений, устройств транспорта, энергетики и связи; размещения наземных сооружений и инфраструктуры спутниковой связи, объектов космической деятельности, военных объектов	446,02	468,70	увеличение в 1,1 раза
14. Земли под особо охраняемыми территориями и объектами, в том числе городскими лесами, скверами, парками, городскими садами	104,53	0,22	уменьшение в 475,1 раза
15. Земли сельскохозяйственного использования	89,72	4,10	уменьшение в 21,9 раза

Источник: Рассчитано по материалам Управления Роснедвижимости по Ростовской области (территориальный отдел №7 по г. Каменск-Шахтинскому, г. Донецку, Каменскому району)

При анализе результатов кадастровой стоимости земель 2007 года можно сделать вывод, что средняя кадастровая стоимость увеличена в два раза на землях, занятых производственными и административными зданиями, строениями, сооружениями промышленно-

сти, коммунального хозяйства, материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок, то есть землях, на 60 – 70 % формирующих базу городского бюджета.

Как следствие изменения кадастровой стоимости, с введением на терри-

тории Ростовской области с 1 января 2009 г. утвержденных результатов второй государственной кадастровой оценки [9], изменяется налоговый потенциал городского бюджета. Увеличение ожидается за счет повышающейся кадастровой стоимости земель, занятых предприятиями и используемых для промышленности, коммунального хозяйства, материально-технического, продовольственного снабжения. Учитывая, что доля уплаты земельного налога в доходной части предприятия составляет от двух до пяти процентов, то увеличение в среднем по городу суммы земельного налога для предприятий будет обоснованным. То есть с принятием органом местного самоуправления максимальной ставки земельного налога доходная часть городского бюджета в рамках земельного налога останется на прежнем уровне.

Таким образом, с 2009 г. впервые применена система налогообложения, основанная на кадастровой стоимости земель различного разрешенного использования, результаты которой получены в 2002 и 2007 годах. Применение двух различных по своему подходу методик кадастровой оценки привели к различным, а иногда и противоречивым результатам.

Очевидно, что по мере развития рынка земель и иной недвижимости показатели кадастровой стоимости земельных участков будут обновляться в соответствии с динамикой развития рынка, будут совершенствоваться и методики государственной кадастровой оценки земель. Предлагается принять во внимание, что земли, используемые под административными и офисными зданиями, объектами образования, науки, здравоохранения и социального обеспечения, физической культуры и спорта, культуры, искусства, религии, не являются доходными, не вовлечены в рыночный оборот, а следовательно, не имеют рыночной стоимости.

Опыт проведения государственной кадастровой оценки земель позволяет определить основные задачи, решение которых будет способствовать созданию эффективной, регулярно и устойчиво функционирующей системы кадастровой (массовой) оценки недвижимого имущества для целей налогообложения. В частности, новая система налогообложения позволяет рационально использовать производственные площади и проводить расчеты инвестиций при освоении новых земель.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ. Часть 2. Статья 31: Федеральный закон Рос. Федерации от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (ред. 28.04.2009 г.)
2. Земельный кодекс РФ: Федеральный закон РФ. Статья 65. Платность использования земли: Федеральный закон Рос. Федерации от 25 октября 2001г. №136-ФЗ (ред. 08.05.2009 г.)
3. О плате за землю: Закон Рос. Федерации от 11 октября 1991 г. №1738-1
4. О государственной кадастровой оценке земель: Постановление Правительства Рос. Федерации от 25 августа 1999 г. № 945
5. Об утверждении Правил проведения государственной кадастровой оценки земель: Постановление Правительства Рос. Федерации от 8 апреля 2000 г. №316 (ред. 17.09.2007 г.)
6. Методика государственной кадастровой оценки земель поселений: Приказ Росземкадастра от 17 октября 2002 г. № П/337.
7. Методические указания по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов: Приказ Минэкономразвития России от 15 февраля 2007 г. №39
8. Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки земель поселений Ростовской области: Постановление администрации Ростовской области от 14 ноября 2002 г. № 532

9. Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов Ростовской области: Постановление администрации Ростовской области от 28 апреля 2008 г. № 212

10. Оценка стоимости земельных участков: учебное пособие / В.И. Петров; под ред. д-ра экон. наук, проф. М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2007

Bibliographic list

1. Internal Revenue Code of the Russian Federation. Chapter 2. Clause 31: The Federal Law of the Russian Federation from 5.08.2000. №117-FL (edition 28.04.2009).

2. Land Code of the Russian Federation. Clause 65. The payment for using lands: The Federal Law of the Russian Federation from 25.10.2001. №136-FL (edition 08.05.2009).

3. About the payment for lands: The Federal Law of the Russian Federation from 11.10.1991. №1738-1.

1. About the state cadastral estimation of the land: the Governmental order of the Russian Federation from 25.08.1999 № 945

4. About the conformation of the rules of the carrying out of the state cadastral estimation of the lands: the Decree of the Government of the Russian Federation from 08.04.2000. №316 (edition 17.09.2007).

5. The Technique of the state cadastral estimation of the lands of settlements: the Order of Roszemkadastra from 17.10.2002 № П/337.

7. Methodical instructions by the state cadastral estimation of the lands of settlements: the Order of Ministry of economic development and trade of Russia from 15.02.2007 №39

8. About the conformation of the results of the state cadastral estimation of the lands of settlements of the Rostov region: the Decree of Administration of the Rostov region from 14.11.2002 N 532

9. About the conformation of the results of the state cadastral estimation of the lands of settlements of the Rostov region: the Decree of Administration of the Rostov region from 28.04.2008 № 212

10. Value assesment of the land lots: the manual / V.I.Petrov; under the editorship of the Dr. econ. Sciences, prof. M.A.Fedotovoj. – M: KNORUS, 2007.

А.В.Ткачева

КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье затрагивается тема, вызывающая особый интерес среди практикующих финансистов, а также экономистов-теоретиков: управление стоимостью корпоративного капитала с целью увеличения прибыли для своих акционеров. В статье дан обзор теоретических подходов к понятию «стоимость капитала», моделей оптимальной структуры капитала. Управление капиталом рекомендуется рассматривать в контексте общих задач управления капиталом, используя теории структуры капитала и анализ избранных менеджерами показателей, характеризующих его стоимость.

Annotation

The article touches upon the subject that is of special interest for practicing financiers as well as economist's theorists, namely management of company's capital value with the purpose of increasing profit for its stakeholders.

The article presents a review of theoretical approaches to the concept of capital value, models of optimal capital structure.

Management of capital should be considered in the context of general problems of capital management using theories of capital structure and analysis of indicators chosen by managers and characterizing its value.

Ключевые слова

Стоимость капитала, теории структуры капитала, оптимальная структура капитала, моделей оптимальной структуры капитала следует отнести: модель стационарного соотношения; модель ассиметричной информации; модель агентских издержек; модель корпоративного контроля; модель стейкхолдеров.

Keywords

Capital value; capital structure theories; optimal capital structure; should be related to the models of optimal capital structure; model of stationary correlation; model of asymmetric information; model of agent's cost; model of corporative control; model of stakeholders.

Все функции, связанные с управлением капитала, можно разделить на три укрупненные группы: 1) функции, связанные с управлением отдельными компонентами капитала, 2) функции, связанные с управлением его структурой; 3) функции, связанные с управлением показателями, характеризующими его стоимость и риск. Для управления капиталом менеджеру надо проводить систематический анализ структуры капитала, осуществлять систематический расчет показателей, характеризующих его стоимость, в основе расчета, которых лежит одна из основополагающих концепций финансового менеджмента - концепция стоимости капитала.

Для расчета стоимости капитала можно использовать самые разнообразные модели, которые в ряде случаев требуют внесения поправок, учитывающих риск, размер организации, структуру капитала и т.д. В процессе управления применяется расчет стоимости капитала в целях оценки бизнеса и долей в бизнесе, в бюджетировании ка-

питала и при анализе целесообразности и условий принятия корпоративных финансовых решений. Обзор трактовок термина «стоимость капитала» приведен в таблице 1 (см. ниже).

Выделяют три основополагающие точки зрения на стоимость капитала. В соответствии с первой стоимостью капитала рассматривается с точки зрения активов организации и трактуется как ставка, которую необходимо использовать для дисконтирования будущих ожидаемых денежных потоков к текущей стоимости. В соответствии со вторым подходом, рассматривающим стоимость капитала с точки зрения обязательств, стоимость капитала трактуется как экономическая стоимость привлечения и удержания капитала в конкурентной среде. В соответствии с третьей точкой зрения с позиции инвесторов, стоимость капитала представляет собой доход, который они ожидают от инвестиции в заемный и акционерный капитал организации.

Таблица 1. Обзор трактовок термина «стоимость капитала»

№ п/п	Автор	Определение
1.	Шэннон П. Пратт	Стоимость капитала представляет собой ожидаемую ставку дохода, которую требует рынок в обмен на привлечение ресурсов в данную инвестицию. В данной трактовке основными составляющими капитала являются акционерный капитал и долгосрочный заемный капитал. «В математическом выражении стоимость капитала представляет собой процентную ставку дохода, которая уравнивает поток ожидаемого дохода с его текущей денежной стоимостью» [5, с. 43]. Общая стоимость капитала представляет собой результат сочетания отдельных стоимостей его основных компонентов (заемного капитала или долга, привилегированных акций, обыкновенных акций или доли участия). [5, 86].
2.	Роджер Ибботсон	«Стоимость капитала равна доходу, который мог бы быть заработан на альтернативных инвестициях при данном уровне риска». Это конкурентный доход, доступный на рынке для сопоставимой инвестиции, причем наиболее важным компонентом сопоставимости является риск [9, с. 73].
3.	Дамодаран А.	В своих работах Дамодаран А. выделяет рыночную стоимость компании, фундаментальную стоимость, стоимость компании для акционеров. «Стоимость акционерного капитала представляет собой ставку дохода, которую требуют инвесторы на инвестиции в акционерный капитал фирмы» [8, с. 182].
4.	Бригхем Ю., Эдхардт М	«С точки зрения компании, доходы, которые предполагают получить инвесторы, - это стоимость пользования их капиталом, и она называется стоимостью корпоративного капитала [2, с. 454].» Требуемый инвесторами уровень доходности каждой составляющей капитала (cost of component), а для составления капитального бюджета следует использовать средневзвешенное значение стоимости различных составляющих. Мы будем называть эту величину средневзвешенной стоимостью капитала фирмы (Weighted Average Cost of Capital, WACC). [2, с. 454].
5.	Ван Хорн Джеймс, Вахович мл., Джон М.	Стоимость капитала (cost of capital) – требуемая поставщиками капитала ставка доходности для различных типов финансирования бизнеса. Стоимость капитала фирмы в целом представляет собой средневзвешенное отдельных значений требуемых ставок доходности (затрат на привлечение капитала). Стоимость собственного капитала (cost of equity capital) – требуемая владельцами обыкновенных акций компании ставка доходности по их инвестициям в акции компании. [3, с. 663].

Широкое распространение получила идея создания экономической добавленной стоимости, экономической прибыли или добавленной акционерной

стоимости путем осуществления инвестиций, доход от которых превышает стоимость капитала для этих инвестиций. Стоимость капитала, определяемая

по бухгалтерскому балансу, непригодна для принятия управленческих решений, поскольку не учитывает ожиданий инвесторов. В связи с этим стоимость капитала должна основываться не на балансовой, а на рыночной стоимости. Выбор коммерческой организацией конкретной модели оценки стоимости капитала и собственного бизнеса зависит от источников, генерирующих стоимость, и требует проведения их анализа.

Следует иметь в виду, что показатели, характеризующие стоимость капитала, напрямую связаны со стоимо-

стью предприятия. Более того, целый ряд показателей, характеризующих стоимость капитала, используется для оценки стоимости предприятия как имущественного комплекса. В свою очередь, при оценке эффективности бизнеса традиционно используются две группы показателей: 1) показатели, характеризующие прибыль; 2) показатели, характеризующие стоимость предприятия. Если первая группа должна приниматься менеджерами при принятии ими тактических решений, то вторая группа - при принятии стратегических решений

Таблица 2. Сравнительный анализ оценки эффективности бизнеса на основе показателей прибыли и стоимости организации ⁴
⁴(Составлено автором.)

Параметры сравнения	Показатели, характеризующие прибыль	Показатели, характеризующие стоимость организации
Базовый показатель	Прибыль	Стоимость организации
Наиболее распространенные модификации показателя	Прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток) отчетного периода	Чистая балансовая стоимость, совокупные активы, скорректированная стоимость чистых активов, чистая стоимость замещения, стоимость чистых активов, стоимость чистых пассивов, нулевая стоимость чистых активов, нулевая стоимость чистых пассивов, стоимость собственного капитала, средневзвешенная стоимость собственного капитала, рыночная стоимость собственного капитала, добавленная стоимость, стоимость акций компании, акционерная стоимость компании, рыночная стоимость компании, добавленная рыночная стоимость, добавленная экономическая стоимость, добавленная стоимость акционерного капитала.
Ориентация показателей	Тактическая	Стратегическая

Продолжение таблицы 2

База для расчета показателей	Как правило, определяются на основе данных бухгалтерского финансового учета и отчетности	В большинстве случаев определение конкретного показателя требует осуществления специальных расчетов, применения специальных методик и подходов к оценке затратного, доходного, имущественного.
Влияние установленных учетных правил и стандартов	Существенное, зависит от учетной политики организации	Как правило, несущественное
Временная направленность расчета показателей	Как правило, прошлое. В системе бюджетирования и планирования – будущее.	Ориентация на будущее.
Влияние дивидендной политики	Влияет на размер нераспределенной прибыли, отражаемой в отчетности.	Оказывает влияние на структуру капитала.
Подходы к привлечению заемных средств	Взаимосвязаны с дивидендной политикой	Оказывают влияние на структуру капитала и зависят от реализуемой стратегии.

При управлении стоимостью капитала важное значение имеют результаты анализа его структуры. Под структурой капитала понимается соотношение собственного и заемного капитала экономического субъекта. В классическом понимании данного термина под структурой понимают «комбинацию ценных бумаг корпорации» [6]. Это определение характеризует далеко не все существующие источники финансирования экономического субъекта. Наиболее распространенными компонентами, характеризующими структуру капитала и источники финансирования, являются: заемный капитал или долг; привилегированные акции; обыкновенные акции или доли участия. В свою очередь каждый из компонентов может быть разделен на подкомпоненты, обладающие собственной стоимостью. От структуры капитала зависит процесс формирования рыночной стоимости

экономического субъекта. Реализуемые коммерческой организацией проекты в процессе принятия решения о бюджетировании капитала могут финансироваться с использованием различных его компонентов. За рубежом широкое распространение получило финансовое конструирование, на основе которого компании добиваются роста доходности для акционеров при заданном уровне прибылей. Обеспечение высокого значения финансового рычага может способствовать существенному повышению доходов акционеров.

Вопросы, связанные с поиском оптимальной структуры капитала, максимизации приведенной стоимости организации, являлись объектом исследования таких ученых, как: Франко Модильяни и Мертон Миллер. В своих исследованиях они использовали 5 базовых допущений (таблица 3).

Таблица 3. Теоремы Ф. Модильяни и М. Миллера и используемые допущения³

№п/п	Основные теоремы и используемые допущения
Теоремы	
1.	Стоимость любой фирмы определяется исключительно ее будущими доходами и совершенно не зависит от структуры ее капитала.
2.	Ожидаемая ставка доходности i_j по акции j -й корпорации, принадлежащей k -му классу, является линейной функцией долговой нагрузки этой корпорации, то есть ожидаемая доходность акции равна сумме ставки капитализации r_k для нелевериджированных потоков денежных средств корпораций, принадлежащих k -му классу, и премии за финансовый риск, которая равна разности между r_k и r , умноженной на коэффициент долговой нагрузки или рыночная стоимость любой акции может быть найдена при помощи капитализации ее ожидаемой доходности по непрерывной ставке процента i_j .
3.	Если менеджеры корпорации, принадлежащей k -му классу, действуют в момент принятия решения о проведении инвестиционного проекта в интересах своих акционеров, то они должны проводить данный инвестиционный проект тогда, и только тогда, когда ставка доходности по инвестиционному проекту будет больше или равна ставке капитализации r_k , то есть фактором, определяющим поведение или отклонение инвестиционного проекта, всегда будет r_k , и этот фактор абсолютно не зависит от того, эмиссию каких ценных бумаг проводит корпорация под финансирование данного инвестиционного проекта.
Допущения	
1.	Рынок капитала совершенный. Информация бесплатна и доступна всем инвесторам одновременно; нет издержек на оплату услуг брокеров; инвесторы могут брать кредиты по тем же ставкам, что и корпорации; участники рынка ведут себя разумно.
2.	Равный доступ к рынку капитала. Рискованность деятельности компаний может быть измерена, и они могут быть разделены на группы в соответствии с принимаемым ими уровнем риска.
3.	Гомогенные ожидания. Все инвесторы формируют одинаковые ожидания относительно будущих доходов компании и их рискованности.
4.	Каков бы ни был уровень задолженности, риск по предоставлению кредита равен нулю.
5.	Корпоративных налогов не существует.
6.	Внутри корпорации отсутствуют агентские издержки.

³ Составлено на основе: [6,7].

В результате исследовательской деятельности учеными были разработаны различные модели, посвященные проблемам определения оптимальной структуры капитала. К числу наиболее значимых моделей оптимальной структуры капитала следует отнести: модели стационарного соотношения; модели асимметричной информации; модели агентских издержек; модели корпоративного контроля; модели стейкхолдеров.

Согласно теории стационарной взаимосвязи оптимальной считается структура капитала, при которой приведенная стоимость налоговых щитов покрывает приведенную стоимость ожидаемых издержек банкротства. Для увеличения текущей рыночной стоимости фирма должна увеличивать долговую нагрузку до тех пор, пока приведенная стоимость налоговых щитов не станет равна приведенной стоимости ожидаемых издержек банкротства. На стоимость фирмы влияют как объемы будущей прибыли, генерируемые ее активами, так и издержки возможного ее банкротства в будущем.

В соответствии с моделями стационарного соотношения на выбор структуры капитала фирмы влияют два основных фактора: приведенная величина ожидаемых издержек банкротства и налоговые щиты. При этом, чем выше уровень долговой нагрузки на коммерческую организацию, тем выше (при прочих равных условиях) величина создаваемых долговой нагрузкой налоговых щитов (выгоды леввериджа). Следовательно, чем выше долговая нагрузка на коммерческую организацию, тем выше ожидаемые издержки банкротства.

Среди моделей оптимальной структуры капитала, в основе которых лежит тезис об асимметрично распределенной информации, выделяют два типа: инвестиционные и сигнальные модели. В инвестиционных моделях

структура капитала используется менеджерами в целях повышения эффективности финансирования инвестиционных проектов. В сигнальных моделях информация о структуре капитала используется менеджерами в качестве информационного передатчика, выдающего сигналы внешним инвесторам о текущем положении экономического субъекта (эмиссии долевых и долговых ценных бумаг) и его перспективах. С середины 80-х годов в целях оптимизации структуры капитала стала применяться модель Майерса и Мэйлафа, в основу которой положена теория иерархии. В соответствии с данной моделью, чем выше цена одной акции в эмиссии, тем меньше стоимость, которую приобретают «новые» акционеры корпорации, и тем меньше величина, на которую акции корпорации являются, недооцененными или переоцененными. Исходя из этой модели, можно сделать вывод, о преимуществах долговых ценных бумаг перед долевыми.

К сигнальным моделям относятся: модель Росса и модель Лэлэнда и Пайла. Модель Росса обосновывает, что при изменении структуры капитала коммерческой организации изменяется класс риска, несмотря на то, что истинный класс риска остается неизменным. Это связано с тем, что увеличение долговой нагрузки на коммерческую организацию будет расцениваться операторами рынка как сигнал об устойчивом финансовом положении и при проведении эмиссии долговых ценных бумаг курсовая стоимость ценных бумаг данного экономического субъекта должна возрасти. Модель Лэлэнда и Пайла во многом схожа с моделью Росса. Однако она предполагает наличие информационной асимметрии. Данная модель обосновывает, что стоимость коммерческой организации возрастает с увеличением доли собственности, находящейся под контролем текущего менеджмента (это может быть связано с приобретени-

ем обыкновенных голосующих акций фирмы). Кроме того, фирмы, генерирующие более рискованные потоки прибыли, как правило, имеют меньшую долговую нагрузку по сравнению с фирмами, генерирующими менее рискованные потоки прибыли.

Модели агентских издержек базируются на теории агентских отношений, в соответствии с которой менеджеры компании стремятся принимать финансовые и инвестиционные решения, которые максимизирующие, прежде всего, их собственное благосостояние, а не благосостояние собственников. Таким образом, в результате разделения прав собственности и прав контроля возникают агентские конфликты. В результате агентских конфликтов возникают издержки мониторинга неверных

действий менеджеров, гарантийные издержки (издержки на действия по предотвращению операций менеджмента, наносящих вред акционерам, гарантии возмещения нанесенного менеджментом вреда), издержки остаточной потери (денежный эквивалент потери благосостояния акционеров в результате различия между решениями, принимаемыми менеджерами, и решениями, которые максимизировали бы благосостояние собственников). Модели агентских издержек являются наиболее популярными и делают попытки с помощью структуры капитала создать действенный механизм агентских конфликтов. В таблице нами проведен сравнительный анализ моделей агентских издержек.

Таблица 5. Сравнительный анализ моделей агентских издержек
Составлено на основе: [6].

Параметры сравнения	Модель Дженсена и Меклинга	Модель Харриса и Равива	Модель Шульца
Оптимальная структура капитала	Структура капитала, при которой выгоды долговой нагрузки (снижение агентских издержек, появление агентских издержек долгового финансирования) полностью покрываются приведенной стоимостью ожидаемых агентских издержек долговой нагрузки.	Структура капитала, поддерживающая баланс между дисциплинирующими выгодами долговой нагрузки и информационными издержками, необходимыми для ее обслуживания.	Структура, поддерживающая разумный баланс между выгодами долговой нагрузки, заключающимися в предотвращении растраты свободных потоков денежных средств на финансирование инвестиционных проектов, разрушающих стоимость компании, и издержками долговой нагрузки, заключающимися в создании проблемы нехватки ресурсов для финансирования имеющихся у компании прибыльных инвестиционных проектов.

Продолжение таблицы 5

Рассматриваемые в рамках модели агентские конфликты	Проведение неэффективных инвестиционных и принятие неэффективных финансовых решений	Нежелание текущего менеджмента ликвидировать разрушающую стоимость корпорацию	Растрата потоков денежных средств
Выгоды долговой нагрузки	Увеличение доли обыкновенных голосующих акций, находящихся в собственности менеджмента	Предоставление инвесторам возможности ликвидации компании	Сокращение объемов свободных потоков денежных средств
Издержки долговой нагрузки	Проблема замещения активов	Издержки выдачи информации	Проблема недостаточного инвестирования

Таким образом, в соответствии с моделями агентских отношений менеджер должен стремиться к формированию такой структуры капитала, которая позволяла бы поддерживать баланс между выгодами долговой нагрузки и издержками долговой нагрузки.

Модели корпоративного контроля были разработаны учеными в условиях бума слияний и поглощений в 90-е годы. В соответствии с данными моделями структура капитала рассматривается как метод защиты от враждебного поглощения. В соответствии с данными моделями оптимальной считается структура, предусматривающая финансирование за счет собственных средств или периодических эмиссий обыкновенных голосующих акций при минимальном использовании всех форм долговой нагрузки.

Принимая во внимание внешнюю среду, в которой функционирует экономический субъект, и используя модели стэйкхолдеров, мы получаем возможность определить оптимальную структуру капитала. Под стэйкхолдерами понимаются значимые юридические и физические лица, на основе поддержки, которых функционирует экономический субъект. К ним, в частности, относят контрагентов, работников,

конкурентов, общественную среду и т.д. В соответствии с моделями стэйкхолдеров экономические субъекты с большими объемами организационного капитала (текущая рыночная стоимость всех подразумеваемых обязательств, которые экономический субъект ожидает продать в будущем) должны финансироваться в большей части за счет дополнительных эмиссий обыкновенных голосующих акций и иметь крупные денежные резервы.

Таким образом, управление стоимостью капитала должно рассматриваться в контексте общих задач управления капиталом. При этом важно производить анализ избранных менеджерами показателей, характеризующих стоимость капитала коммерческой организации, а также производить систематический анализ структуры капитала на основе избранных теорий.

Библиографический список

1. Бланк, И.А. Управление формированием капитала [Текст]: учебн. курс./ И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.;
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. 10-е изд./ Бригхем Ю., Эдхардт М. Пер с англ. под ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2007, с. 452.

3. Ван Хорн Джеймс Основы финансового менеджмента/ Ван Хорн Джеймс, Вахович мл., Джон М. 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007, с. 663.

4. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/Под ред. А.А. Комзолова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 626 с.

5. Пратт Шеннон П. Стоимость капитала. Расчет и применение/Шеннон П. Пратт; Пер. с англ. Бюро переводов Ройд. – 2-е изд. – М.: ИД «КВИНТО-КОНСАЛТИНГ», 2006, 455 с.

6. Рудык Н.Б. Структура капитала корпораций: теория и практика. – М.: Дело, 2004. – 272 с.

7. Ченг Ф. Ли Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с.

8. Aswat Damodaran, Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, 2d ed. (New York^John Wiley & Sons, Inc., 2000), 182.

9. Ibbotson Associates, Cost of Capital Workshop (Chicago: Ibbotson Associates, 1999), Chapter 1, p.2/

10. Richard A. Brealey and Stewart C. Myers, Principle of Corporate Finance, 6th ed, (Boston: Irwin McGraw-Hill, 2000), 73

Bibliographic list

1. I.A. Blank, “Management of Capital Formation”, [text]: course of studies / I.A. Blank.- K: Nika - Centre, 2000, p. 512

2. U.Brigham, “Financial Management”, 10th printing / U.Brigham, M.Edhardt,

translated from English, edited by the Candidate of Economic Sciences E.A. Dorofeev.

3. Van Horn James, “Basis of Economic Management”/ Van Horn James Vakhovich y., John M., 12th printing, translated from English, Publishing House, “I.D. Williams”, 2007, p.663

4. T.V. Kirichenko, “Financial Management”, textbook, edited by A.A. Komzolov, Moscow : Publishing Trade Corporation “Dashkov and K”, 2008, p.626

5. Sannon P.Pratt, “Cost of Capital. Its Calculation and Distribution”./ Shannon P.Patt, translated from English, “Bureau of Translation Roid”, 2nd printing, Moscow, Publishing House “Kvinto-Consulting”, 2006, p.455

6. N.P.Rudyk, “Structure of Corporations Capital: Theory and Practice”. Moscow, “Delo”, 2004, p.272

7. Cheng F.Lee, “Corporations’ Finance: Theory, Methods and Practice”/ Cheng F.Lee, Joseph I.Finnerty, translated from English, Moscow, “Infra-M”, p.686

8. Aswat Damodaran, Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, 2d ed. New York “ John Willey&Sons, inc.”, 2000, p.182

9. Ibboston Associates, Cost of Capital Workshop. Chicago: ibboston Associates, 1999, Chapter 1p.2

10. Richard A.Brealey and Stewart C.Myers, Principle of Corporate Finance, 6th ed. Boston “Irvin McGraw-Hill”, 2000, p. 73

А.С. Сыроежин

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

Аннотация

Определены критерии оптимизации структуры капитала, обоснована необходимость индивидуального подхода каждого предприятия для определения оптимальной структуры капитала. Исследованы этапы оптимизации структуры капитала и факторы, которые влияют на ее формирование, рассмотрены характеристики финансового рыча-

га, результаты изменения его составляющих. Уделено внимание совершенствованию системы расчетов оптимальной структуры капитала с помощью программных средств.

Annotation

Defined criteria for optimizing capital structure, necessity of an individual approach of each enterprise for definition of optimum structure of the capital is proved. Stages of optimization of structure of the capital and factors which influence its formation are investigated, characteristics of the financial lever, results of change of its components are considered. The attention is paid to perfection of system of calculations of optimum structure of the capital by means of software.

Ключевые слова

Структура капитала; оптимизация структуры капитала; финансовый леверидж; дифференциал финансового левериджа; методы имитационного моделирования.

Keywords

Capital structure; optimization of structure of the capital; financial lever; differential of financial lever; methods of imitating modeling.

В настоящее время перед топ-менеджерами предприятий в условиях глобального экономического кризиса остро стоит проблема определения оптимальной структуры капитала. Управление структурой капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе ведения предприятием бизнеса. При этом рост фирмы во многом зависит от того, насколько оптимальна структура ее капитала. Кроме этого, необходимо отметить, что в зависимости от экономической ситуации в стране нормы соотношения собственных и заемных средств могут меняться. Нынешний мировой экономический кризис это показал. Многие российские компании с высокой долей заемных средств в пассивах либо испытывают острые проблемы с финансированием текущей деятельности, либо находятся на грани банкротства. Поэтому задачей исследования является определение этапов оптимизации структуры капитала, факторов, влияющих на формирование структуры капитала, а также обоснование значимости расчета финансового левериджа как ключевого показателя структуры капитала.

Современные теории структуры капитала формируют достаточно обширный методический инструментарий оптимизации этого показателя на каждом конкретном предприятии.

Основными критериями такой оптимизации выступают:

- приемлемый уровень доходности и риска в деятельности предприятия;
- минимизация средневзвешенной стоимости капитала предприятия;
- максимизация рыночной стоимости предприятия.

Приоритет конкретных критериев оптимизации структуры капитала предприятие определяет самостоятельно. Исходя из этого, можно сделать вывод: не существует единой оптимальной структуры капитала не только для разных предприятий, но даже и для одного предприятия на разных стадиях его развития.

Ведущее место в исследовании управления структурой капитала занимает изучение оптимизации его структуры. Процесс оптимизации структуры капитала предприятия осуществляется по следующим этапам:

1. Анализ капитала предприятия. Основной целью этого анализа является выявление тенденций динамики объема и состава капитала в предплановом периоде и их влияния на финансовую устойчивость и эффективность использования капитала⁴.

2. Существует ряд объективных и субъективных факторов, учет которых позволяет целенаправленно формировать структуру капитала, обеспечивая условия наиболее эффективного его использования на каждом конкретном предприятии. Основными из этих факторов являются:

- отраслевые особенности операционной деятельности предприятия;
- стадия жизненного цикла предприятия;
- конъюнктура товарного рынка;
- конъюнктура финансового рынка;
- уровень рентабельности операционной деятельности;
- коэффициент операционного левериджа;
- отношение кредиторов к предприятию;
- уровень налогообложения прибыли.
- финансовый менталитет собственников и менеджеров предприятия
- уровень концентрации собственного капитала

3. Оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности. Для проведения таких оптимизационных расчетов используется механизм финансового левериджа.

4. Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости. Процесс этой оптимизации основан на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при раз-

ных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала.

5. Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков. Учет фактора риска в процессе управления капиталом предприятия сопровождается подготовкой практически всех управленческих решений. Концепция учета фактора риска состоит в объективной оценке его уровня с целью обеспечения формирования необходимого уровня доходности финансовых операций, связанных с использованием капитала, и разработки системы мероприятий, минимизирующих его негативные финансовые последствия для хозяйственной деятельности предприятия.

6. Формирование показателя целевой структуры капитала. Процесс оптимизации предполагает установление целевой структуры капитала. Под целевой структурой капитала понимается соотношение собственных и заемных финансовых средств предприятия, которое позволяет в полной мере обеспечить достижение избранного критерия ее оптимизации. Конкретная целевая структура капитала обеспечивает заданный уровень доходности и риска в деятельности предприятия, минимизирует средневзвешенную его стоимость или максимизирует рыночную стоимость предприятия. Показатель целевой структуры капитала предприятия отражает финансовую идеологию его собственников или менеджеров и входит в систему стратегических целевых нормативов его развития.

Вышеперечисленные этапы могут в общем виде описать последовательность действий при оптимизации структуры капитала. При этом одним из основных механизмов реализации этой задачи является финансовый леверидж.

Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изме-

⁴ Теплова Т.В. Финансовые решения: стратегия и тактика: учебное пособие. – М.: Издательство Министр, 2006. – 264 с.

нение коэффициента рентабельности собственного капитала. Иными словами, финансовый леверидж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Показатель, отражающий уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств, называется эффектом финансового левериджа. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - C_{\text{НП}}) * (\text{КВР}_A - \text{ПК}) * \text{ЗК} / \text{СК}, \quad (3)$$

где ЭФЛ — эффект финансового левериджа, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала, %;

$C_{\text{НП}}$ — ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

КВР_A — коэффициент валовой рентабельности активов (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов), %;

ПК — средний размер процентов за кредит, уплачиваемых предприятием за использование заемного капитала, %;

ЗК — средняя сумма используемого предприятием заемного капитала;

СК — средняя сумма собственного капитала предприятия.

В данной формуле можно выделить три основные составляющие:

1) Налоговый корректор финансового левериджа $(1 - C_{\text{НП}})$, который показывает, в какой степени проявляется эффект финансового левериджа в связи с различным уровнем налогообложения прибыли.

2) Дифференциал финансового левериджа $(\text{КВР}_A - \text{ПК})$, который характеризует разницу между коэффициен-

том валовой рентабельности активов и средним размером процента за кредит.

3) Коэффициент финансового левериджа $(\text{ЗК} / \text{СК})$, который характеризует сумму заемного капитала, используемого предприятием в расчете на единицу собственного капитала.

Налоговый корректор финансового левериджа практически не зависит от деятельности предприятия, так как ставка налога на прибыль устанавливается законодательно. Вместе с тем в процессе управления финансовым левериджем дифференцированный налоговый корректор может быть использован в следующих случаях:

а) если по различным видам деятельности предприятия установлены дифференцированные ставки налогообложения прибыли;

б) если по отдельным видам деятельности предприятие использует налоговые льготы по прибыли;

в) если отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в свободных экономических зонах своей страны, где действует льготный режим налогообложения прибыли;

г) если отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в государствах с более низким уровнем налогообложения прибыли.

Дифференциал финансового левериджа является главным условием, формирующим положительный эффект финансового левериджа. Этот эффект проявляется только в том случае, если уровень валовой прибыли, генерируемой активами предприятия, превышает средний размер процента за используемый кредит (включающий не только его прямую ставку, но и другие удельные расходы по его привлечению, страхованию и обслуживанию), то есть если дифференциал финансового левериджа является положительной величиной. Чем выше положительное значение

дифференциала финансового леве­ри­д­жа, тем выше при прочих равных усло­виях будет его эффект⁵.

Кроме того, снижение финансо­вой устойчивости предприятия в про­цессе повышения доли используемого заемного капитала приводит к увеличе­нию риска его банкротства, что вынуж­дает кредиторов увеличивать уровень ставки процента за кредит с учетом включения в нее премии за дополни­тельный финансовый риск. При опреде­ленном уровне этого риска (а соответст­венно и уровне общей ставки процента за кредит) дифференциал финансового леве­ри­д­жа может быть сведен к нулю (при котором использование заемного капитала не даст прироста рентабельно­сти собственного капитала) и даже иметь отрицательную величину (при которой рентабельность собственного капитала снизится, так как часть чистой прибыли, генерируемой собственным капиталом, будет уходить на обслужи­вание используемого заемного капитала по высоким ставкам процента).

На наш взгляд, недостатком формулы расчета финансового леве­ри­д­жа является то, что в ней не учиты­ваются риски потери финансовой ус­тойчивости, а также отраслевая состав­ляющая. В США, в отличие от России, посчитаны нормы соотношения собст­венных и заемных средств для предпри­ятий различных отраслей. Как правило, высокая доля заемных средств наблю­дается в торговле, пищевой и легкой промышленности, то есть в отраслях с высокой оборачиваемостью. Напротив, тяжелое машиностроение требует пре­обладания собственных средств в пас­сивах. Учитывая вышеизложенное, фор­мулу расчета финансового леве­ри­д­жа можно преобразовать в следующий вид:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - C_{\text{НП}}) * (\text{КВР}_{\text{А-ПК}}) * \text{ЗК} / \text{СК} * \text{Криск.} * \text{Котр.}, \quad (4)$$

⁵ Бланк И. А. Управление формированием капи­тала. - К.: Ника-Центр, 2003. - 512 с.

где Криск. – вероятность потери финансовой устойчивости или возмож­ного банкротства;

Котр. – норма соотношения собственных и заемных средств для от­расли, к которой относится предпри­ятие.

Использовать данную формулу для расчета можно в том случае, если будут проведены масштабные статисти­ческие исследования и определены нормы последних двух коэффициентов из приведенной выше формулы.

Зачастую компании не проводят никаких расчетов, чтобы определить наилучшее сочетание собственных и заемных средств. Именно поэтому ме­тоды и модели расчета оптимальной структуры капитала приобретают осо­бую значимость.

Достижение высокого уровня управления предприятием в сложных условиях рынка требует внедрения эконо­мических моделей и методов. Поэто­му каждый современный руководитель, если он хочет добиться максимальной эффективности своего предприятия, должен периодически обращаться к ме­тодам имитационного моделирования, потому что оно является наиболее уни­версальным методом исследования сис­тем и количественной оценки характе­ристик их функционирования. При ими­тационном моделировании динамиче­ские процессы системы-оригинала под­меняются процессами, имитируемыми в абстрактной модели, но с соблюдением основных правил (режимов, алгорит­мов) функционирования оригинала. В процессе имитации фиксируются опре­деленные события и состояния или из­меряются выходные воздействия, по ко­торым вычисляются характеристики ка­чества функционирования системы.

Современный уровень вычисли­тельной техники и средств передачи информации позволяет автоматизиро­вать многие этапы сбора и обработки информации по изменению экономиче­

ской ситуации, прогнозировать ее дальнейшее развитие, определять ее влияние на технико-экономическую эффективность функционирования предприятия, рассчитывать или моделировать различные варианты решений по преодолению возникших трудностей, определять наиболее целесообразные мероприятия, обеспечивающие приемлемую эффективность производства или предпринимательства.

Инструментарий пакета имитационного моделирования ориентирован на решение проблем экономического характера, хотя сфера его применения распространяется и на многие другие сферы деятельности. На основе этого появляется идея создания имитационной модели, которая бы позволила оп-

ределить изменение структуры капитала предприятия. Моделирование в Excel позволяет визуально представить структуру формируемых показателей и их связь с входными параметрами.

Приведем пример ОАО «КЗМК «Стройметкон». Это завод по изготовлению металлоконструкций. С началом кризиса предприятие оказалось в сложной финансовой обстановке. Объем заказов резко сократился, что повлекло за собой просрочки по платежам. Ниже приведена таблица, где мы рассмотрим один из возможных вариантов оптимизации структуры источников финансирования, увеличивая рентабельность активов предприятия с шагом 1% и соответственно уменьшая величину заемных средств на 5 000 тыс. руб.

Таблица 1. Изменение финансового рычага в имитационной модели

Период	Рентабельность активов, %	Объем заемных средств, тыс.руб.	Финансовый рычаг
0	7,15	172 557	-5,45
1	8	170 000	-3,25
2	9	165 000	-0,73
3	10	160 000	1,65
4	11	155 000	3,87
5	12	150 000	5,95
6	13	145 000	7,89
7	14	140 000	9,67
8	15	135 000	11,31
9	16	130 000	12,81
10	17	125 000	14,15
11	18	120 000	15,35
12	19	115 000	16,40
13	20	110 000	17,30
14	21	105 000	18,06
15	22	100 000	18,67
16	23	95 000	19,13
17	24	90 000	19,45
18	25	85 000	19,62
19	26	80 000	19,64
20	27	75 000	19,52
21	28	70 000	19,24

Продолжение таблицы 1

22	29	65 000	18,83
23	30	60 000	18,26
24	31	55 000	17,55
25	32	50 000	16,69
26	33	45 000	15,68
27	34	40 000	14,53
28	35	35 000	13,22
29	36	30 000	11,78
30	37	25 000	10,18
31	38	20 000	8,44
32	39	15 000	6,55

Из таблицы видно, что используемая программа позволяет проследить динамику эффекта финансового левериджа за тридцать два периода. Сопоставляя величину рентабельности капитала и эффект финансового рычага нетрудно определить период, в котором заемные средства значительно снизились, а финансовый леверидж максимален. Проанализировав выходные показатели, полученные на основе динамической модели, можно сделать вывод, что такое значение достигнуто в девятнадцатом периоде: рентабельность активов = 26%, финансовый рычаг = 19,64%, объем заемных средств = 80 000 тыс.руб. Отсюда можно сделать вывод, что финансовый леверидж является ключевым показателем при определении структуры капитала фирмы. Для наилучшего использования денежных средств его расчет является обязательным.

Таким образом, все вышесказанное говорит о том, что единого рецепта создания оптимальной структуры капитала компании не существует. Необходимо всегда принимать во внимание специфику бизнеса, вид деятельности, наработки конкурентов в данной области, тщательно анализировать денежные притоки и оттоки, планировать оптимистичный и пессимистичный сценарий развития фирмы и т.д.

Библиографический список

- 1.Бланк И. А. Управление формированием капитала.- К.: Ника-Центр, 2003. – 512 с.
- 2.Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-Х т./ Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 2007 г. Т.1. - 497 с.
- 3.Лобанов Е.Н., Лимитовский М.А. Управление финансами: 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 14. –М.: ИНФРА-М, 2005. -280 с.
- 4.Теплова Т.В. Финансовые решения: стратегия и тактика: учебное пособие. – М.: Издательство Министр, 2006. – 264 с.
- 5.http://www.cfin.ru/management/finance/capital_structure_optimization.shtml

Bibliographic list

- 1.Blank I.A. Management of capital formation. - K: Nika-centre, 2003. – 512 p.
- 2.Brigham U, Gapenski L. Financial management: the Complete course: In 2 t./the Lane with English under the editorship of V.V. Kovalev. - SPb.: Economic school, 2007 T.1. - 497 p.
- 3.Lobanov E.N., Limitovsky M.A. Management of the finance: the 17-modular program for managers “Management of organisation development”. The module 14. – М.: INFRA-M, 2005. - 280 p.

4. Teplova T.V. Financial decision: strategy and tactics: the manual. – M.: Publishing house the Minister, 2006. – 264 p.

5. http://www.cfin.ru/management/finance/capital_structure_optimization.shtml

Л.Ж. Rogovskaya

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ В КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

Широкое использование математических методов является важным направлением совершенствования финансового анализа, повышением эффективности анализа деятельности предприятий и их подразделений. Это достигается за счет сокращения сроков проведения анализа, более полного охвата влияния факторов на результаты коммерческой деятельности, замены приближенных или упрощенных расчетов точными вычислениями, постановки и решения новых многомерных задач анализа, практически не выполнимых вручную или традиционными методами. В данной статье предложена универсальная методика комплексного анализа и оценки финансовой устойчивости коммерческой организации.

Annotation

Wide use of mathematical methods is the important direction of perfection of the financial analysis, increases efficiency of the analysis of activity of the enterprises and their divisions. It is reached at the expense of reduction of terms of carrying out of the analysis fuller of coverage of influence of factors on results of commercial activity, replacement of the approached or simplified calculations with exact calculations, statement and the decision of new multidimensional problems of the analysis. In given article the universal technique of the complex analysis and an estimation of financial stability of the commercial organisation in offered.

Ключевые слова

Финансовое состояние, финансовый анализ, финансовая устойчивость, рентабельность, факторный анализ.

Keywords

Financial condition, the financial analysis, financial stability, profitability, the factorial analysis.

Термин «анализ» имеет глубокий диалектический смысл, а анализ экономических ситуаций является наиболее значимым в решении социальных и экономических проблем. Только детально анализируя суть явления, можно найти ключ к его решению и прогнозировать дальнейшую деятельность. Применение математики в экономике при-

нимает форму экономико-математического моделирования, что является одним из направлений совершенствования анализа⁶. Академик В.С.Немчинов писал: «Отображая объективную действительность, модель ее

¹ Поттосина С.А., Журавлев В.А.. Экономико-математические модели и методы: Учебное пособие.,1994.- с.15.

упрощает, отбрасывая все второстепенное и побочное. Однако это упрощение не может быть произвольным и грубым. Адекватность реальной действительности – главное требование, предъявляемое к модели»⁷. Широкое применение в аналитической практике получили модели факторного анализа.

Главная цель деятельности коммерческой организации - получение максимальной прибыли, которая является основным показателем безубыточности работы хозяйствующего субъекта. Финансовая устойчивость организации зависит от ее способности приносить прибыль, одновременно наличие прибыли способствует финансовой устойчивости организации. Результативность деятельности экономического субъекта в условиях инфляции наиболее целесообразно оценивать с помощью относительных показателей рентабельности, являющихся качественными характеристиками формирования и использования прибыли. Существует множество вариантов расчета показателей рентабельности, с разных позиций отражающих эффективность деятельности хозяйствующего субъекта. Методики их исчисления остаются одним из дискуссионных вопросов в отечественной практике учета и анализа. При анализе уровня и изменения рентабельности важно оценивать факторы, оказывающие влияние на нее. Задача факторного анализа - моделирование взаимосвязей между результатом и факторами, которые определяют его величину. Одним из их способов систематизации факторов является создание детерминированных факторных моделей. Поэтому, по нашему мнению, анализ комплексной оценки финансового состояния целесообразно осуществлять в два этапа. На первом этапе необходимо выполнить анализ показателей рентабельности при помощи детерми-

рованных факторных систем. Вторым этапом является в детерминированной комплексной оценке финансовой устойчивости организации способом многомерного анализа.

Продемонстрируем вышеописанную модель на примере коммерческого предприятия ООО «ИнтерЭкспорт». Для осуществления анализа компании использовалась отчетность за 2004–2008 гг.

Эффективность использования чистых активов характеризуется их рентабельностью, которая показывает прибыль, получаемую организацией на один рубль стоимости чистых активов. Произведем факторный анализ рентабельности чистых активов, построив мультипликативную двухфакторную модель методом расширения, умножив числитель и знаменатель на величину выручки от продаж (BP), получив влияние факторов рентабельности продаж и коэффициента оборачиваемости чистых активов на рентабельность чистых активов:

$$\frac{P_q}{ЧА} = \frac{P_q}{BP} \times \frac{BP}{ЧА} = x \times y$$

где $\frac{P_q}{ЧА}(f)$ - рентабельность чистых активов, %;

$\frac{P_q}{BP}(x)$ - рентабельность продаж, %;

$\frac{BP}{ЧА}(y)$ - оборачиваемость чистых активов.

Зависимость результативного показателя от факторного типа $f = xy$.

Факторный анализ данной модели проведем методом абсолютных разниц: $\Delta f(x) = \Delta X \times Y_o$, $\Delta f(y) = X_1 \times \Delta Y$

Для расчета используются данные, приведенные в таблице 1.

⁷ Применение математики в экономических исследованиях / Под ред. В.С.Немчинова. - М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1959. - с.286.

Таблица 1. Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности чистых активов и собственного капитала

Наименование показателя	2007 г.	2008 г.	Изменение, (+,-)
Исходные данные, тыс. руб.			
1. Выручка от продаж	76183	81394	+5211
2. Среднегодовая стоимость активов	92404	106582	+14178
3. Среднегодовая стоимость чистых активов	70454	79628	+9174
4. Среднегодовая стоимость собственного капитала	73163	82710	+9547
5. Чистая прибыль	4688	4653	-35
Аналитические данные			
6. Коэффициент оборачиваемости активов (п.1:п.2)	0,82	0,76	-0,06
7. Коэффициент оборачиваемости чистых активов (п.1:п.3)	1,08	1,02	-0,06
8. Доля чистых активов в активах организации (п.3 : п.2)	0,76	0,75	-0,01
9. Коэффициент финансовой маневренности (п.2 :п. 4)	1,26	1,29	+0,03
10. Рентабельность продаж, % (п.5:п.1)	6,15	5,72	-0,43
11. Рентабельность чистых активов, % (п.5:п.3)	6,65	5,84	-0,81
12. Рентабельность собственного капитала, % (п.5 : п.4)	6,41	5,63	-0,78

Тогда:

$$\Delta f(x) = -0,43 \times 1,08 = -0,47\% ,$$

$$\Delta f(y) = 5,72 \times (-0,06) = -0,34\% .$$

После произведенных расчетов баланс влияния факторов составил: $-0,47 + (-0,34) = -0,81\%$.

Таким образом, снижение рентабельности чистых активов (-0,81%) было вызвано снижением рентабельности продаж (-0,47%) и оборачиваемости чистых активов (-0,34%).

Факторный анализ рентабельности чистых активов проведен с помощью моделирования исходной факторной системы, использующей следую-

щую зависимость для получения многофакторной модели:

$$\frac{P_q}{ЧА} = \frac{P_q}{BP} \times \frac{BP}{A} / \frac{ЧА}{A} = \frac{X \times Y}{Z}$$

$$\frac{P_q}{ЧА}(f) \text{ - рентабельность чистых}$$

активов;

$$\frac{P_q}{BP}(x) \text{ - рентабельность продаж;}$$

$$\frac{BP}{A}(y) \text{ - оборачиваемость акти-}$$

вов;

$$\frac{ЧА}{A}(z) \text{ - доля чистых активов в}$$

активах организации.

Таким образом, построенная трехфакторная модель зависимости рентабельности чистых активов от рентабельности продаж, оборачиваемости активов и доли чистых активов в активах организации позволяет рассчитать влияние названных факторов на изменение резульативного показателя. При этом существует прямая связь рентабельности чистых активов с рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов, а обратная связь с долей чистых активов в активах организации. Факторный анализ данной модели проведем методом цепных постановок:

$$\Delta f(x) = 5,72 \times 0,82 / 0,76 - 6,65 = -0,47\%$$

$$\Delta f(y) = 5,72 \times 0,76 / 0,76 - 6,18 = -0,15\%$$

$$\Delta f(z) = 5,84 - 6,03 = -0,19\%$$

$$\Delta f = \Delta f(x) + \Delta f(y) + \Delta f(z) = -0,47 - 0,15 - 0,19 = -0,81\%$$

Результаты проведенного факторного анализа показывают, что на снижение рентабельности чистых активов (-0,81%) наибольшее воздействие оказало уменьшение рентабельности продаж (-0,47%), отрицательно повлияло также снижение доли чистых активов в активах организации (-0,19%) и уменьшение оборачиваемости активов (-0,15%).

Результаты, полученные при проведении расчетов по построенным детерминированным факторным моделям, наглядно отражаются на схеме (см. рисунок 1) и показывают влияние рассматриваемых факторов на изменение резульативного показателя – рентабельности чистых активов.

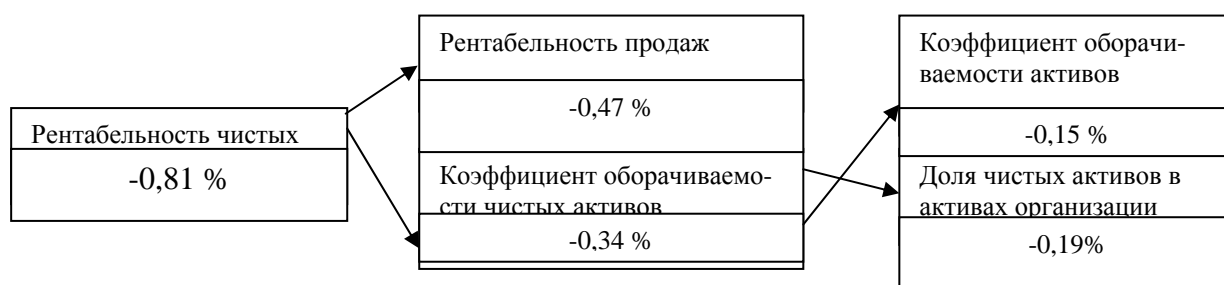


Рис. 1. Взаимосвязь факторов и их влияние на изменение рентабельности чистых активов коммерческой организации

Показатель рентабельности собственного капитала, который характеризует прибыль, приходящуюся на вложенный капитал собственника, взаимосвязан прямо с показателем рентабельности активов, от которой зависит прибыльность собственного капитала. Используя метод расширения исходной факторной системы (рентабельность собственного капитала), получим следующую многофакторную модель⁸:

⁸ Кобелев Н.Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей: учебно-методическое пособие, 2000.-с.165.

$$\frac{P_q}{CK} = \frac{P_q}{BP} \times \frac{BP}{A} \times \frac{A}{CK} = X \times Y \times Z,$$

где $\frac{A}{CK}$ -финансовая маневренность.

Для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала используем зависимость $f = хуz$. Методом абсолютных разниц произведем расчет влияния факторов:

$$\Delta f(x) = \Delta X \times \Delta Y_o \times \Delta Z_o,$$

$$\Delta f(y) = X_1 \times \Delta Y \times Z_o,$$

$$\Delta f(z) = X_1 \times Y_1 \times \Delta Z$$

Тогда:

$$\Delta f(x) = (-0,43) \times 0,82 \times 1,26 = -0,45\% ;$$

$$\Delta f(y) = 5,72 \times (-0,06) \times 1,26 = -0,44\% ;$$

$$\Delta f(z) = 5,72 \times 0,76 \times 0,03 = 0,11\% .$$

Баланс отклонений : $-0,45 - 0,44 + 0,11 = -0,78\%$.

Трехфакторная мультипликативная модель позволяет рассчитать влияние на изменение рентабельности собственного капитала (-0,78%), рентабельности продаж (-0,45%) и оборачиваемости активов (-0,44%), которые снизили ее, а также влияние финансовой маневренности (+0,11%), то есть зависимости от внешних займов, которая увеличила рентабельность собственного капитала.

Результаты влияния на изменение рентабельности собственного капитала рассматриваемых факторов представлены на рисунке 2.

Используя модель Дюпона, построим мультипликативную зависимость рентабельности активов от семи качественных показателей:

$$\frac{P_q}{CK} = \frac{P_q}{BP} \times \frac{BP}{ДЗ} \times \frac{ДЗ}{OA} \times \frac{OA}{KO} \times \frac{KO}{ЗК} \times \frac{ЗК}{СК} \times \frac{СК}{A}$$

$$\text{или } f = a \times b \times c \times d \times k \times l \times m$$

В приведенной формуле рентабельность активов (f) прямо пропорциональна изменению рентабельности продаж (a), оборачиваемости дебиторской задолженности (b), доли дебиторской задолженности в оборотных активах (c), коэффициента текущей ликвидности (d), доли краткосрочных обязательств в заемном капитале (k), соотношения заемного и собственного капитала (l), коэффициента автономии (m).

Расчет влияния качественных факторов (a, b, c, d, k, l, m) на изменение рентабельности активов проведем методом цепных подстановок. Порядок расчета влияния указанных факторов представлен в таблице 2.

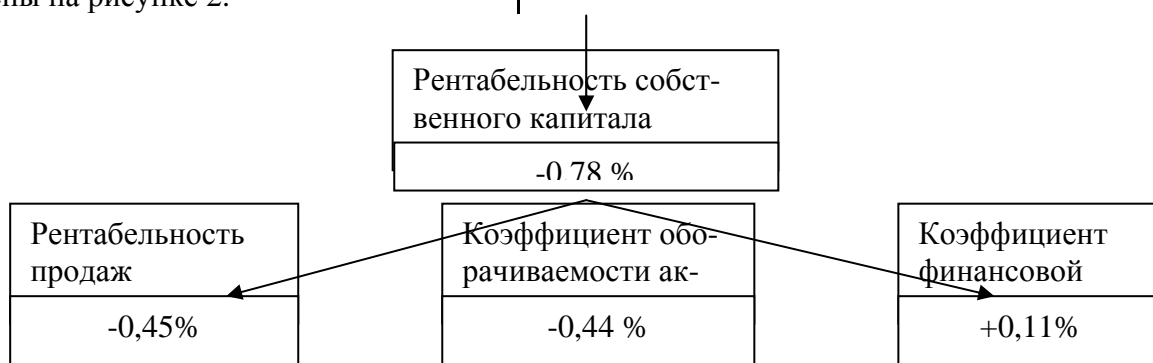


Рис. 2. Взаимосвязь факторов и их влияние на изменение рентабельности собственного капитала коммерческой организации

$$\begin{aligned} \Delta f(a) &= \Delta a \times b_o \times c_o \times d_o \times k_o \times l_o \times m_o = \\ &= (-0,437) \times 6,662 \times 0,322 \times 2,371 \times 0,777 \times \\ &\times 0,263 \times 0,791 = -0,36\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta f(b) &= a_1 \times \Delta b \times c_o \times d_o \times k_o \times l_o \times m_o = \\ &= 5,716 \times (-1,039) \times 0,322 \times 2,371 \times 0,777 \times \\ &\times 0,263 \times 0,791 = -0,735\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta f(c) &= a_1 \times b_1 \times \Delta c \times d_o \times k_o \times l_o \times m_o = \\ &= -5,716 \times 5,623 \times 0,019 \times 2,371 \times 0,777 \times \\ &\times 0,263 \times 0,791 = +0,231\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta f(d) &= a_1 \times b_1 \times c_1 \times \Delta d \times k_o \times l_o \times m_o = \\ &= 5,716 \times 5,623 \times 0,341 \times (-0,162) \times 0,777 \times \\ &\times 0,263 \times 0,791 = -0,287\% \end{aligned}$$

$$\Delta f(k) = a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1 \times k_1 \times \Delta l \times m_o =$$

$$= 5,716 \times 5,623 \times 0,341 \times 2,209 \times 0,804 \times$$

$$\times 0,025 \times 0,791 = 0,395\%$$

$$\Delta f(m) = a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1 \times k_1 \times l_1 \times \Delta m =$$

$$= 5,716 \times 5,623 \times 0,341 \times 2,209 \times 0,804 \times$$

$$\times 0,288 \times (-0,015) = -0,088\%$$

$$\Delta f(m) = a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1 \times k_1 \times l_1 \times \Delta m =$$

$$= 5,716 \times 5,623 \times 0,341 \times 2,209 \times 0,804 \times$$

$$\times 0,288 \times (-0,015) = -0,088\%$$

$$\Delta f = \Delta f(a) + \Delta f(b) + \Delta f(c) + \Delta f(d) + \Delta f(k) + \Delta f(l) + \Delta f(m) =$$

$$= (-0,36) + (-0,75) + 0,231 +$$

$$+ (-0,287) + 0,136 + 0,395 + (-0,088) = -0,708\%$$

Таблица 2. Анализ и оценка влияния факторов на динамику рентабельности активов ООО «ИнтерЭкспорт»

Наименование показателя	2007 г.	2008 г.	Изменение, (+,-)
Исходные данные, тыс. руб.			
1. Чистая прибыль, Р	4688	4653	-35
2. Выручка от продаж, N	76183	81394	5211
3. Среднегодовая стоимость активов, А	92404	106582	14178
4. Среднегодовая стоимость оборотных активов, ОА	35467	42424	6957
5. Средняя величина краткосрочных обязательств, КО	14957	19202	4245
6. Средняя величина дебиторской задолженности, ДЗ	11435	14475	3040
7. Среднегодовая величина заемного капитала, ЗК	19242	23872	4630
8. Среднегодовая величина собственного капитала, СК	73163	82710	9547
Расчетные данные-факторы:			
9. Рентабельность продаж, п.1:п.2, (а)	6,153	5,716	-0,437
10. Оборачиваемость дебиторской задолженности п.2:п.6, (b)	6,662	5,623	-1,039
11. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, п.6:п.4 (с)	0,322	0,341	0,019
12. Коэффициент текущей ликвидности, п.4:п.5, (d)	2,371	2,209	-0,162
13. Доля краткосрочных обязательств в заемном капитале, п.5:п.7, (k)	0,777	0,804	0,027

Продолжение таблицы 2

14. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, п.7:п.8, (l)	0,263	0,288	0,025
15. Коэффициент автономии, п.8:п.3,(m)	0,791	0,776	-0,015
16. Рентабельность активов, п.1:п.3,(f)	5,073	4,365	-0,708
Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов			
17. Рентабельность продаж, (a)			-0,360
18. Оборачиваемость дебиторской задолженности, (b)			-0,735
19. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, (c)			0,231
20. Коэффициент текущей ликвидности, (d)			-0,287
21. Доля краткосрочных обязательств в заемном капитале, (k)			0,136
22. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, (l)			0,395
23. Коэффициент автономии, (m)			-0,088
24. Совокупное влияние факторов, (f)			-0,708

Полученные факторы можно интерпретировать следующим образом. В 2008г. по сравнению с 2007г. основным фактором, который повлиял на снижение рентабельности активов, была рентабельность продаж. Влияние других факторов было меньше и не изменило существенно результата. Однако надо заметить, что изменение оборачиваемости дебиторской задолженности в такой ситуации оказало некоторое положительное влияние на рентабельность активов. Коэффициент текущей ликвидности на протяжении 2007-2008гг. имеет значение выше нормального значения, равного 2. Это говорит о том, что организация платежеспособна. Влияние этого фактора на общее изменение рентабельности чистых активов по абсолютной величине значительно меньше двух рассматриваемых ранее факторов, хотя и произошло небольшое снижение данного показателя.

Такие результаты анализа можно объяснить тем, что укрепление устойчивости состояния организации ведет к снижению эффективности экономической деятельности организации, то есть меньше риск и соответственно меньше прибыль

Таким образом, факторный анализ рентабельности способствует целенаправленному поиску неиспользованных резервов укрепления финансовой устойчивости организации, оптимизации в использовании ресурсов, принятию управленческих решений, направленных на повышение эффективности ее деятельности.

Далее произведем *детерминированную комплексную оценку финансовой устойчивости организации* на основе данных бухгалтерской отчетности способом многомерного анализа, получившего наиболее широкое распространение для сравнительной оценки деятельности. Выбранный способ обобщенной

оценки позволяет учитывать степень отклонения абсолютных значений показателей (a_{ni}) от эталона – наивысшего значения ($\max a_{ni}$) каждого из сравниваемых финансовых коэффициентов (стандартизированных показателей). Рейтинговую оценку жизнедеятельности организации в динамике произведем с применением следующего алгоритма:

$$R_i = \sqrt{(1 - x_{1i}) + (1 - x_{2i}) + \dots + (1 - x_{ni})^2},$$

где R_i – рейтинговая оценка для i -го периода;

$x_{1i} \dots x_{ni}$ – стандартизированные показатели i -го периода.

Периоды жизнедеятельности организации ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет период с минимальным значением R .

Коэффициенты, используемые при проведении рейтинговой оценки, должны отвечать следующим требованиям:

- быть максимально информативными и давать целостную картину устойчивости финансового состояния предприятия;
- иметь одинаковую направленность (положительную корреляцию, то есть рост коэффициента означает улучшение финансового состояния);
- рассчитываться только по данным публичной бухгалтерской отчетности предприятия, что позволит

контролировать изменение финансового состояния всем заинтересованным пользователям;

- дать возможность проводить рейтинговую оценку предприятия как во времени (за ряд периодов), так и в пространстве (то есть сравнение с другими предприятиями).

На основе этих требований для комплексной оценки финансовой устойчивости нами выбраны следующие коэффициенты, наиболее полно характеризующие финансовое состояние организации с точки зрения ликвидности, рыночной устойчивости, деловой активности и прибыльности:

текущей ликвидности, автономии, устойчивого финансирования, обеспеченности собственными оборотными средствами, реальной стоимости имущества, оборачиваемости активов и рентабельности активов.

В таблице 3 представлены результаты расчетов и проранжирована финансовая устойчивость организации за анализируемый период.

Полученные данные позволяют сделать вывод о росте финансовой устойчивости организации с 2004-2006г., однако в течение 2007г.-2008г. финансовая устойчивость имела тенденцию к снижению в основном за счет уменьшения рентабельности активов и замедления их оборачиваемости.

Таблица 3. Сравнительная комплексная оценка финансовой устойчивости ООО «ИнтерЭкспорт» за рассматриваемый период

Финансовые показатели комплексной оценки					
	2004	2005	2006	2007	2008
Коэффициент текущей ликвидности	2,00	2,17	2,34	2,37	2,21
Коэффициент автономии	0,79	0,79	0,80	0,79	0,78
Коэффициент устойчивого финансирования	0,83	0,83	0,84	0,83	0,82

Продолжение таблицы 3

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,50	0,54	0,57	0,58	0,55
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,75	0,74	0,73	0,73	0,71
Коэффициент оборачиваемости активов	1,01	0,94	0,87	0,82	0,76
Коэффициент рентабельности активов	3,63	4,71	5,72	5,07	4,36
Стандартизированные коэффициенты					
Коэффициент текущей ликвидности	0,84388	0,91561	0,98734	1	0,93248
Коэффициент автономии	0,98750	0,98750	1	0,98750	0,97500
Коэффициент устойчивого финансирования	0,98809	0,98809	1	0,98809	0,97619
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,86206	0,93103	0,98275	1	0,94827
Коэффициент реальной стоимости имущества	1	0,98666	0,97333	0,97333	0,94666
Коэффициент оборачиваемости активов	1	0,93069	0,86138	0,81188	0,75247
Коэффициент рентабельности активов	0,63461	0,82342	1	0,88636	0,76223
Результаты расчетов комплексной оценки					
Интегральный показатель	0,42092	0,21979	0,14272	0,22201	0,35922
Место	5	2	1	3	4

Исходя из вышеприведенного анализа можно сформулировать следующие рекомендации по укреплению финансовой устойчивости рассматриваемого предприятия. Рентабельность продаж можно наращивать путем повышения цен или снижения затрат. Однако эти способы временные и недостаточно надежны в нынешних условиях. Наиболее последовательная политика организации, отвечающая целям укрепления финансового состояния, состоит в том, чтобы увеличивать производство и реализацию той продукции (работ, услуг), необходимость которой определена путем улучшения рыночной конъюнктуры.

Улучшить значение коэффициента оборачиваемости активов можно за счет принятия и претворения следующих управленческих решений: увеличения продаж (за счет ценовой конкуренции, повышения качества продукции, послепродажного обслуживания и т.п.), а также планомерного уменьшения общей величины активов (сокращение запасов сырья и готовой продукции, а также затрат на их хранение; поиск путей реализации неликвидных запасов; оптимизация размера дебиторской задолженности и т.д.).

Достоинство данной методики рейтинговой оценки заключается в том, что она:

– базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке финансовой устойчивости организации;

– осуществляется на основе данных бухгалтерской отчетности;

– является сравнительной оценкой;

– использует гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности математической модели сравнительной комплексной оценки финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Таким образом, экономико-математический анализ оказывает существенную помощь при оценке финансовой устойчивости коммерческой организации, способствуя принятию управленческих решений

Библиографический список

1. Алесинская Т.В. Экономико-математические методы и модели: Учебное пособие. Таганрог, 2002.
2. Воронина В. М. Прогнозирование банкротства с помощью количественных и качественных методов анализа// Экономический анализ: теория и практика.- 2007.-N 18.
3. Кобелев Н.Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей: учебно-методическое пособие, 2000.
4. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Анализ методик по оценке финансового состояния организации // Экономический ана-

лиз: теория и практика. - 2006. - N 22 (79).

5. Поттосина С.А., Журавлев В.А.. Экономико-математические модели и методы: Учебное пособие., 1994.

6. Применение математики в экономических исследованиях / Под ред. В.С.Немчинова. - М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1959.

Bibliographic list

1. Alesinskaja T.V. Economic-mathematical methods and models, the manual. Taganrog, 2002.
2. Woronina V.M. Prognostirovanie of bankruptcy by means of quantitative and qualitative methods of the analysis//the Economic analysis: the theory and practice. - 2007.-N 18.
3. Kobelev N.B. Practice of application of economic-mathematical methods and models the uchebno-methodical grant, 2000.
4. Ljubushin N.P., Babichev AD the Analysis of techniques according to a financial condition of the organisation//the Economic analysis: the theory and practice. - 2006. - N 22 (79).
5. Pottosina S.A., Zhuravlyov V. A. Economic-mathematical models and methods: the Manual., 1994.
6. Mathematics application in economic researches / Under the editorship of V.S.Nemchinova. - M: Publishing house of the social and economic literature, 1959.

А.М. Усенко

КРЕДИТОВАНИЕ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье рассматривается процесс кредитования как одно из направлений финансового обеспечения инновационно-активных малых предприятий.

Особое внимание уделено трудностям привлечения кредитных ресурсов малыми инновационными предприятиями. Перечислены основные критерии, требуемые банка-

ми для предоставления кредитных ресурсов. Рассмотрены мероприятия, направленные на поддержку субъектов малого предпринимательства в современных условиях.

Annotation

The article explores the crediting process as one of the courses of financial provision for innovatively active small businesses.

The author pays special attention to difficulties connected with finding crediting resources by small innovative businesses. The main bank requirements for granting crediting resources are enumerated in the article. The measures to support small businesses in modern environment are considered in the article.

Ключевые слова

Малое инновационное предприятие, кредитование, финансовый кризис, залог, обеспечение, процентная ставка, Фонд содействия кредитованию малого бизнеса.

Keywords

Small innovative business, crediting, financial crises, provision, interest rate, Small Business Credit Assistance Fund

Развитие инноваций является решающим условием для долгосрочного роста экономики России. Инновационность становится неотъемлемой частью современной экономики, проявляя себя как мощный стратегический инструмент и как основной источник расширенного воспроизводства.

Главным элементом любой инновационной системы являются малые предприятия. От уровня развития малого предпринимательства в инновационной сфере зависит, как скоро новая технология или разработка будет реально продвинута на рынок.

На заседании Межрегионального банковского совета при Председателе Совета Федерации ФС РФ на тему: «Законодательное обеспечение расширения кредитования для инновационной деятельности» отмечалось, что развитие инноваций является решающим условием для долгосрочного роста экономики России и что высокая скорость и непрерывность инновационного цикла должны обеспечиваться финансовыми институтами, из которых особая роль принадлежит банковской системе [5]. Именно банки призваны изучать потребности для инноваций и кредитовать

инновационные проекты, несмотря на наличие более высоких рисков, чем при реализации традиционных операций по кредитованию. В сравнении с кредитованием реального сектора экономики и населения доля кредитных ресурсов, предоставляемых предприятиям, задействованным в сфере научных исследований и инноваций, которые должны быть основой инновационного развития экономики России, очень мала. Многие проекты, которые могли бы увенчаться успехом и приносить большую прибыль, остаются незавершенными из-за отсутствия финансирования. На заседании были определены целевые ориентиры расширения рынка инноваций до 2020 года. В частности, доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40–50%, а доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции – до 20–25%.

Сегодня в России остро стоит проблема финансово-кредитной поддержки малых предприятий, так как их отличительной особенностью является большая, чем у более крупных хозяйствующих субъектов, зависимость от заемных средств, и в первую очередь – от

банковских кредитов. Это объясняется многими факторами: ограниченностью свободных финансовых ресурсов, ускоренной оборачиваемостью оборотных средств, меньшими возможностями для долгосрочного планирования движения денежных потоков.

Несмотря на стратегическое положение малого бизнеса в экономике России, доля кредитования малого и среднего бизнеса в общем объеме банковского кредитования составляет всего лишь 5-10% [1]. Одним из основных препятствий на пути развития малого предпринимательства выступают высокие риски при кредитовании субъектов малого бизнеса.

В банковской среде распространено мнение, что вложения в малые предприятия рискованны и невыгодны, что и приводит к охвату финансовыми услугами только 1% емкости потенциального рынка этого сектора бизнеса.

Основными проблемами, которые обуславливают для малых предприятий получение банковского кредита, являются: относительно небольшая сумма кредитов, высокие процентные ставки, краткосрочный характер кредитов, трудность в предоставлении надежного обеспечения ссуды.

Глобальный финансовый кризис 2008-2009 гг., признанный международными финансовыми организациями самым сильным потрясением для развитых финансовых рынков за последнее десятилетие, негативным образом отразился на банковской системе России и, в частности, ужесточил условия предоставления кредитных средств малым предприятиям. Наблюдавшийся с 2002 года кредитный подъем, сопровождавшийся снижением ставок по кредитам, упрощением процедур получения малыми предприятиями кредитов, выступил в качестве приоритетного направления развития российских банков. Однако под влиянием мирового экономического кризиса банки практически свер-

нули программы кредитования, что привело к недостатку оборотных средств и систематическим задержкам во взаиморасчетах контрагентов.

Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ» опубликовала данные январского мониторинга состояния малого и среднего бизнеса, которые показали: 76% компаний считают, что привлечь кредиты стало сложнее. 87% представителей малого и среднего бизнеса отмечают рост ставок по кредитам для их бизнеса. Около трети компаний (30%) практически не имеют доступа к заемному финансированию, еще для 44% привлечение кредитов сопряжено с большими сложностями [2].

По свидетельству экспертов, из топ-банков - 20, активно кредитовавших малый бизнес в докризисный период, в настоящее время на рынке осталось только пять, в том числе Сбербанк России и ВТБ 24.

Повсеместно изменились условия кредитования: ужесточились требования к залому, сократились сроки предоставляемых кредитов, и резко увеличились ставки. К тому же банки становятся более консервативными в выборе потенциальных заемщиков и подвергают их тщательным проверкам, что отражается на увеличении сроков принятия кредитных решений.

В ходе кризиса многие банки из-за дефицита ликвидности были вынуждены приостановить кредитование большинства малых предприятий. Одновременно в текущей ситуации кредитные организации изменили уровень ставок по своим кредитным продуктам, который зависит в первую очередь от того, сколько стоит привлечение ресурсов самим банком.

Кроме того, изменились требования кредитных организаций к обеспечению. Так, в данный момент фактически остановлено кредитование под залог товара в обороте. Предоставляются в

основном стандартные кредиты под «жесткий», ликвидный залог - недвижимость, оборудование и автотранспорт. Ранее большинство банков предоставляли кредит в размере 70% от рыночной стоимости залога, в результате действия кризисных явлений этот размер снизился до 50%, то есть под каждый кредит требуется двойное обеспечение.

При финансировании банки требуют более ликвидное обеспечение, как правило, недвижимость. При этом в первую очередь кредиты выдаются организациям с высокой оборачиваемостью и производственным компаниям, выпускающим продукцию для потребительского рынка, на которую сохраняется платежеспособный спрос.

Как пример результативной поддержкой малым предприятиям стало создание Фонда содействия кредитованию малого бизнеса г.Москвы. Среди основных задач Фонда можно выделить [3]:

- финансовое обеспечение программ развития и поддержки малого предпринимательства путем аккумуляции бюджетных средств и доходов от собственной деятельности;
- предоставление обеспечения по обязательствам субъектов малого предпринимательства (организаций инфраструктуры поддержки СМП), основанных на кредитных договорах, (договорах займа, лизинга, банковской гарантии и т.п.) в форме поручительства;
- увеличение объема обеспечения по обязательствам субъектов малого предпринимательства (организаций инфраструктуры поддержки СМП), основанных на кредитных договорах (договорах займа, лизинга банковской гарантии и т.п.) в форме поручительства;
- обеспечение исполнения обязательств по заключенным договорам поручительства.

Для малых предприятий получе-

ние кредита в банке при поддержке Фонда содействия кредитования малого бизнеса дает возможность заимствовать необходимую сумму кредита при отсутствии собственного достаточного обеспечения. Так, размер одного поручительства Фонда не может превышать 50% от суммы обязательств заемщика в части возврата фактически полученной суммы кредита и уплаты процентов на нее в соответствии с кредитным договором, по которому предоставляется поручительство Фонда, и в любом случае - не более 30 млн. рублей. Совокупный объем поручительств Фонда, одновременно действующий в отношении одного заемщика, не может превышать 30 млн. рублей.

При предоставлении поручительства Фонда содействия кредитованию малого бизнеса процедура сбора документов отсутствует, так как документы в Фонд представляются банком из числа полученных от малого предприятия. Малое предприятие подписывает только совместную с банком заявку на предоставление поручительства Фонда и в случае принятия положительного решения — договор поручительства.

Какие-либо ограничения для малых предприятий по сфере деятельности субъекта малого предпринимательства, цели кредита, срокам кредитования, сумме и валюте кредита, региону кредитования отсутствуют, что наиболее актуально для малых инновационно-активных малых предприятий. Поручительство предоставляется Фондом на платной основе, однако, в отличие от банковской гарантии (стоимость которой составляет от 3% годовых от суммы банковской гарантии), стоимость поручительства Фонда — 1,75% годовых от суммы поручительства. Ставка вознаграждения за предоставление поручительства является одной из самых низких на территории Российской Федерации.

В рамках реализации мероприя-

тий, направленных на поддержку субъектов малого предпринимательства в условиях мирового финансового кризиса, правление Фонда приняло решение увеличить объем поручительства с 50% до 70% от суммы кредита и процентов за пользование кредитом для отдельных категорий малых предприятий, осуществляющих виды деятельности по ее приоритетным направлениям в городе Москве (производственная сфера, сфера бытового обслуживания, инновационная сфера, жилищно-коммунальная сфера, ремесленничество, молодежное предпринимательство).

Другая тенденция, присутствующая на текущий момент, общая для большинства банков, повышение процентных ставок в среднем на 3-6% по кредитным продуктам.

Негативное влияние мирового финансового кризиса на привлечение финансовых ресурсов малыми предприятиями подтверждает опрос, проведенный «Деловой Россией» среди 151 компании, из которых 44% опрошенных представляли предприятия малого бизнеса. Большинство респондентов заявило, что ставки по рублевым кредитам для них выросли с 12-15 до 15-20 % [4]. Существенно выросла доля кредитов стоимостью от 20 до 30%. Объем полученных кредитов из-за невозможности перекредитования снизился более чем у 60 процентов компаний. При этом более 40 % респондентов заявили, что отказались от кредита из-за высоких ставок. И это притом, что до кризиса доля заемных средств в общем обороте у большинства компаний составляла 20, 40, и даже 60%. Для большинства малых предприятий, у которых сейчас объемы реализации упали практически вдвое, обслуживание таких кредитов не представляется возможным. Также сокращаются и суммы кредитов, которые составляют не более 10 млн. рублей.

В отличие от других предприятий, развитие малых инновационных в

значительной степени зависит от обеспеченности долгосрочными финансовыми ресурсами. И если ранее кредиты предоставлялись банками на сроки до трех - пяти лет, то на сегодняшний момент кредит можно получить на срок от 6 до 12 месяцев, что является неприемлемым условием для предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. Банковской системе, в свою очередь, для осуществления инновационных проектов, а также для дальнейшего развития в целом необходимо расширение собственной ресурсной базы. Проблема заключается в том, что для кредитования инновационных проектов банкам необходимы долгосрочные ресурсы. Однако кредиты, предоставленные банками на срок больше 5 лет, не превышают 5% общей массы, тогда как в европейских странах более половины их выдается на срок более 5 лет.

Еще одним негативным последствием финансового кризиса является приостановление лизинговых и факторинговых программ, также очень сложно получить как кредитную линию и овердрафт, так и возобновляемую кредитную линию.

На текущий момент приоритетными для кредитования видами деятельности выступают: реализация малыми предприятиями товаров и услуг конечному потребителю, мелкооптовая и розничная торговля, сфера услуг, кредитование предприятий, деятельность которых связана с выполнением государственных заказов. В сфере питания - компании, производящие такие продукты, как выпечка, замороженные полуфабрикаты, кондитерские изделия.

Практически приостановлено кредитование таких производств, как металлургическое, металлических конструкций и изделий, автомобилей, одежды и обуви, туристических компаний, компаний, осуществляющих перевозки.

Приоритетными критериями от-

бора заемщиков банками выступает подтвержденная кредитоспособность клиента, умеренная долговая нагрузка, наличие ликвидного обеспечения.

Можно выделить следующие последствия, влияющие на предприятия малого инновационного бизнеса во время мирового финансового кризиса:

Во-первых, риск неплатежей со стороны крупных контрагентов, многие из которых испытывают трудности с финансированием и погашением действующих кредитных продуктов.

Во-вторых, снижение потребительского спроса со стороны крупных корпораций, инвесторов, населения на товары и услуги предприятий, занимающихся разработкой инновационной продукции.

В-третьих, замораживание текущих проектов в связи с отсутствием реальных перспектив в получении в ближайшее время долгосрочных финансовых ресурсов.

В-четвертых, предприятия не могут справиться с поддержанием текущей ликвидности. Большинство банков свернуло кредитование малого и среднего бизнеса, в связи с чем предприятия не имеют возможности перекредитоваться и получить дополнительные средства.

В-пятых, как уже указывалось выше, повышение стоимости кредитных ресурсов. При дальнейшем рефинансировании кредитов ставки будут существенно повышены, увеличится финансовая нагрузка на предприятия малого инновационного бизнеса, что приведет к возникновению просроченных платежей перед банками.

Следовательно, среди мер по привлечению банковского капитала в финансирование инновационно-активных малых предприятий наибольшее значение придается повышению

доступности кредитных ресурсов путем снижения процентной ставки по кредитам, выданным на реализацию инновационных проектов, увеличения объемов долгосрочного кредитования, а также упрощения процедуры привлечения заемных средств. Важным направлением деятельности эксперты считают снижение рисков кредитования, обеспечение финансовых гарантий возврата кредитов, в том числе государственных гарантий.

Библиографический список

- 1.Зверев А.В. Доклад «Инновационная деятельность в Российской Федерации». ФГУ «Аналитический центр при Правительстве РФ». - 2008.
- 2.Заславская О. Кредитная фабрика для малого бизнеса// Российская Бизнес-газета. - 2009 г. - 3 марта. - № 692.
- 3.www.fs-credit.ru
- 4.Фролова О. Малый бизнес сегодня кредитруется там, где это поддерживают власти//Российская газета. - 2008. - 27 ноября.- № 4800.
- 5.<http://www.aksakov.ru/newstext/news/id/732378.html#top>

Bibliographic list

- 1.Zverev A.V. Presentation "Innovative Activity in Russian Federation". FGU «Analytical Centre in the Russian Federation Gopvernment». - 2008.
- 2.Zaslavskaya O. Crediting factory for small business // Rossiiskaya Business Gazeta.. - 2009. - 3 March. - № 692.
- 4.www.fs-credit.ru
- 5.Frolova O. Small business is credited today at places where the authorities support it // Rossiiskaya Gazeta. - 2008. - 27 November.- № 4800.
- 6.<http://www.aksakov.ru/newstext/news/id/732378.html#top>

В.Г.Минашкин, О.Б.Кондратова

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Аннотация

Рассматриваются тенденции развития российского рынка производных финансовых инструментов за последнее десятилетие; исследуются факторы, оказывающие влияние на объемы и структуру биржевых операций со срочными контрактами; анализируются особенности инвестиционных вложений во фьючерсные контракты на фондовые индексы.

Annotation

Consideration of basic tendencies of Russian derivative market development for the last ten years; investigation of the factors influencing on volume and structure of the exchange traded contracts; analysis of investment feature of stock index futures.

Ключевые слова

Финансовый рынок, фондовая биржа, производные финансовые инструменты, срочный рынок, фьючерс, опцион, фондовый индекс.

Key words

Financial market, stock exchange, derivative, derivative market, futures, option, stock index.

Рынок производных финансовых инструментов в России еще сравнительно молод: его история насчитывает немногим более полутора десятилетий. При этом тенденции формирования данного рынка в период с 1992 по 1998 год и события 1998 года сильно подрывали его авторитет и ослабили интерес к нему у российских инвесторов.

Кризис 1998 года, заставивший сразу несколько бирж остановить торги на рынке производных финансовых инструментов, был преодолен фондовой биржей «Санкт-Петербург», которая к тому времени также имела свою секцию деривативов, но обороты на ней не были значительными в масштабах страны. Этот факт, а также серьезный подход руководства биржи к организации торговли позволили ей, единственной в России, не прекратить торгов срочной секции во время кризиса августа 1998г.

В период с 1998 по 2000 г. различными организаторами предпринимались неоднократные попытки возрождения срочной торговли, однако не все они были успешными. Так, в разные периоды срочную торговлю открывали: Объединенный банк реконструкции и развития (фьючерсные контракты на доллар и евро), Санкт-Петербургская валютная биржа (фьючерсные и опционные контракты на доллар, евро и акции РАО «ЕЭС России»), Европейско-Азиатская биржа (фьючерсы и опционы на акции ведущих российских предприятий) и др. Однако эти попытки не увенчались успехом.

Единственной площадкой, не прекратившей заключения срочных сделок в этот период, была Фондовая биржа «Санкт-Петербург», которая предлагала инвесторам фьючерсные контракты на акции РАО ЕЭС России и Газпром, на курс доллара США, а также

опционы на фьючерсы акций РАО ЕЭС России. Биржа добилась определенных успехов в развитии срочной торговли. Осенью 2000 г. среднемесячный оборот срочных сделок составлял 42 млн. дол., при этом 89% оборота было обеспечено контрактами на акции РАО ЕЭС России; 9% - контрактами с акциями ОАО Газпром и по 1% - валютными контрактами и опционами.

В сентябре 2001 г. торговая система Фондовой биржи «Санкт-Петербург» была объединена с Российской Торговой Системой (РТС), в результате чего был создан срочный рынок FORTS (фьючерсы и опционы РТС), являющийся на сегодняшний день, наряду с рынком стандартных контрактов ММВБ, одной из основных площадок российского рынка производных финансовых инструментов.

17 ноября 2001 года запустила торги фьючерсными контрактами на доллар США Московская межбанковская валютная биржа. Специалистами ММВБ были пересмотрены и усовершенствованы механизмы проведения торгов, расчетов, система управления рисками, не выдержавшая проверки в условиях повышенной волатильности рынка и общей неустойчивости финансовой системы в России в 1998 году.

Восстановление рынка производных финансовых инструментов проходило гораздо более медленными темпами, чем спот-рынка. С одной стороны, в 2001 году макроэкономическая ситуация России продолжала улучшаться. Российская экономика показала, что потенциал ее роста далеко не исчерпан и возобновление инвестиций в отечественную экономику привело к волне подъема во многих отраслях. С другой стороны, в мировой экономике наблюдалась в тот момент противоположная тенденция. Америка испытала серьезный спад в конце 2000 г. и начале 2001 г. На фоне проблем американской экономики мировые финансовые рынки

лихорадило, а развивающиеся рынки лихорадило с удвоенной силой. Рост российского рынка на фоне общего падения базировался на деньгах внутренних инвесторов и носил инвестиционный характер.

Как только произошло оздоровление мировой экономики, российский финансовый рынок в целом и сегмент срочного рынка, в частности, получили надежную основу для быстрого роста благодаря своему огромному потенциалу (рис. 1).(см. ниже)

В 2002-2008 годах российский рынок производных финансовых инструментов развивался впечатляющими темпами. По сравнению с 2002 годом суммарный объем торгов FORTS в 2008-м году вырос в почти в 120 раз, а среднегодовой темп прироста рынка составил 181,6%. Наиболее интенсивное увеличение наблюдалось в 2006 – первой половине 2008 годов, которое происходило одновременно с общим подъемом на российском финансовом рынке.

В этот период FORTS стал лидирующей площадкой по объемам торгов фьючерсами и опционами в России. По обороту в 2008 году на его долю приходилось более 3/4 совокупного оборота. FORTS располагает также самой широкой линейкой инструментов: в конце 2008 года на этой площадке обращались 62 стандартных контракта (44 фьючерса и 18 опционов) на акции российских эмитентов, облигации, короткие процентные ставки, валюту, индексы РТС, нефть, золото и ряд других товаров.

Второе место по объему торгов срочными контрактами (менее 1/4 рынка) занимает ММВБ. В настоящее время эта торговая площадка специализируется в основном на спотовой торговле ценными бумагами и валютой и фактически является лидером спот-рынка. Основной оборот производных финансовых инструментов приходится здесь на валютные фьючерсы. Торговля деривативами проходит также на Санкт-

Петербуржской валютной бирже и ряде региональных бирж, однако объемы

торгов в масштабах страны здесь незначительные.

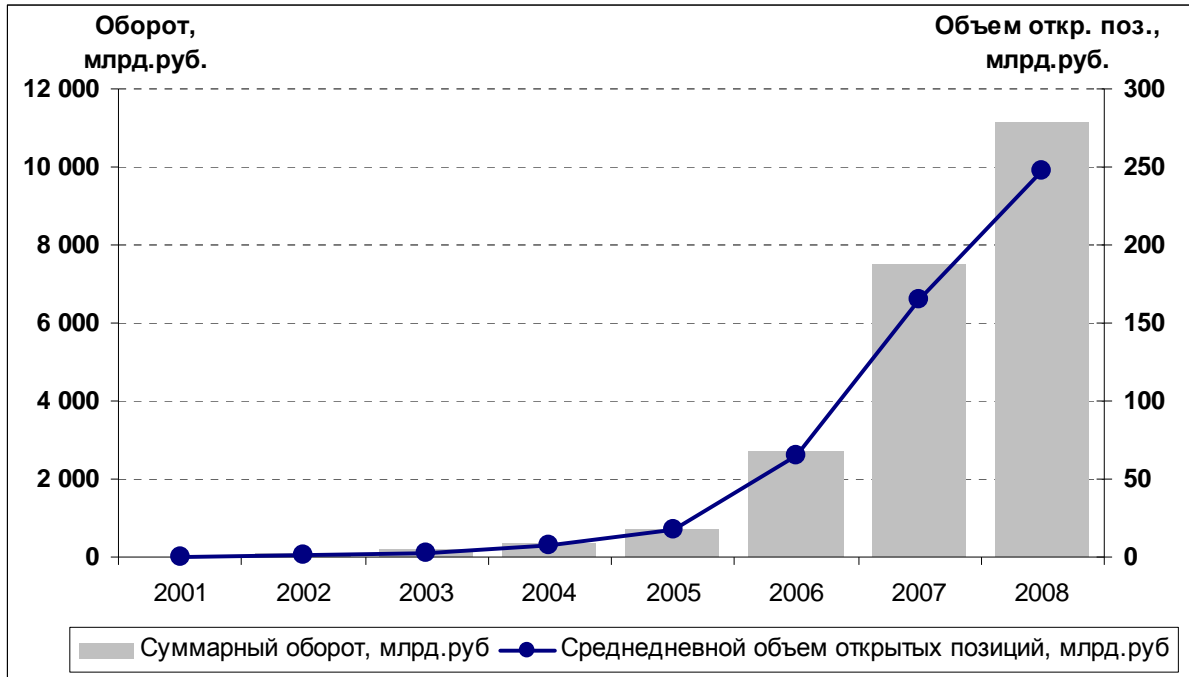


Рис. 1. Объем торгов и среднесуточный объем открытых позиций на срочном рынке FORTS в 2001-2008 гг., млрд.руб.

В настоящее время на российском биржевом срочном рынке торгуется два типа стандартных контрактов: фьючерсные и опционные. При этом опционные контракты получили свое развитие только в последние годы и обращаются лишь на срочном рынке FORTS. Во многом некоторое запаздывание в развитии опционного рынка объясняется сложностью работы с данным типом производных инструментов. Только с ростом профессионализма участников рынка стало возможным широкое использование этих инструментов.

В структуре оборота срочного рынка в денежном выражении в 2008 году на долю опционов приходилось менее 16% (рис. 2). Это объясняется относительной дешевизной использования данного типа инструментов: их доля по объему открытых позиций уже превышала 60%. Увеличению оборота опционных контрактов в 2007-2008 годах способствовало также усиление волатильности на финансовых рынках, поскольку данный инструмент широко используется для хеджирования рисков, связанных с ценовыми колебаниями.

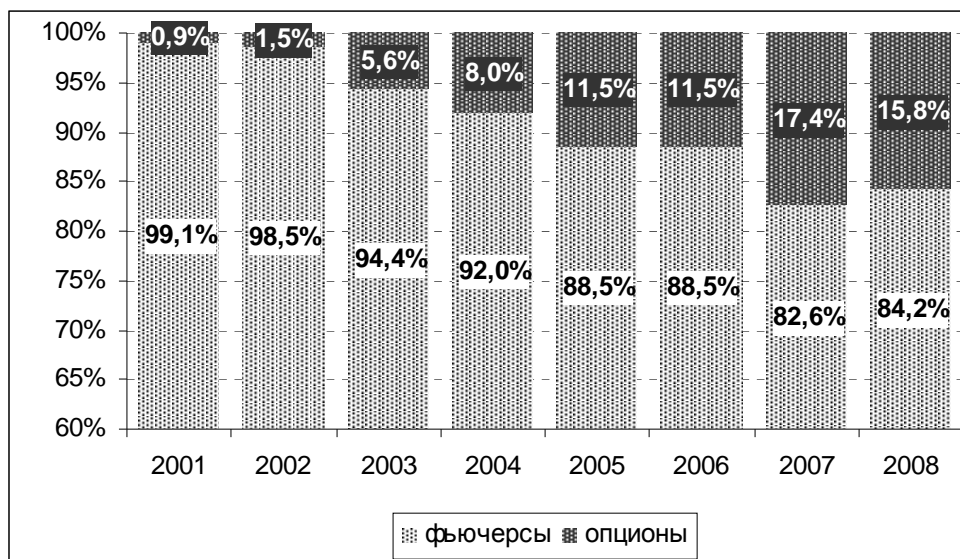


Рис. 2. Структура оборота срочного рынка FORTS по типам заключаемых контрактов в 2001-2008 гг.

Структура срочного рынка по видам базового актива за последние годы также претерпела существенные изменения. Вплоть до 2005 года основной оборот срочного рынка FORTS, более 95%, приходился на срочные контракты на акции. В качестве базового актива выступали основные «голубые фишки» российского рынка ценных бумаг. На ММВБ основную долю занимали контракты на доллар США.

В 2005 году был запущен самый успешный на сегодняшний день контракт – фьючерс на Индекс РТС. Производные на фондовые индексы занимают наибольшую долю на срочном рынке в развитых странах. С развитием фондового рынка в России стало возможным появление производного инструмента на его основной индикатор. Фьючерсы и опционы на Индекс РТС к 2008 году занимали уже около 75% российского срочного рынка по обороту в деньгах (рис. 3).

В 2003 году на срочном рынке FORTS появились срочные контракты на облигации, а в 2006 году – на процентные ставки и товары. Хотя совокупная доля этих видов контрактов пока

составляет менее 5% суммарного оборота, они предоставляют инвесторам дополнительные возможности. Контракты на облигации и процентные ставки позволяют инвестору застраховать свои вложения от негативного влияния колебаний процентных ставок на динамику цен активов или, сделав верный прогноз относительно изменения ставок, получить спекулятивную прибыль. Производные контракты на товары необходимы не только игрокам конкретных товарных рынков: в частности, производные финансовые инструменты на нефть сортов Brent и Urals могут быть полезны всем инвесторам, работающим на российском рынке и тесно связанным с динамикой мировых цен на нефть.

Появление новых типов производных инструментов чрезвычайно важно для развития всей финансовой системы, поскольку дополнительные инструменты предоставляют участникам рынка больше возможностей для построения разнообразных инвестиционных стратегий, становясь их базовыми элементами.

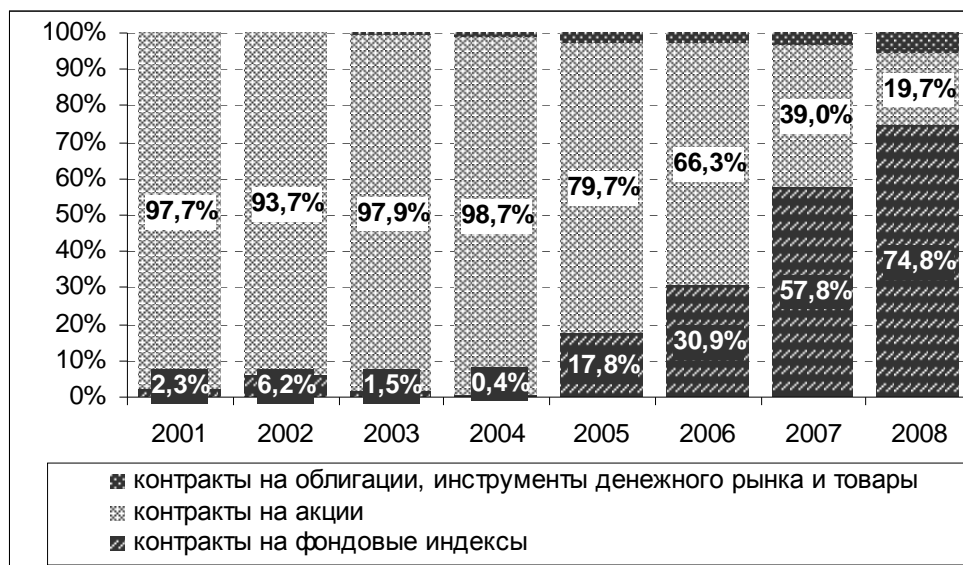


Рис. 3. Структура оборота срочного рынка FORTS по виду базового актива в 2001-2008 гг.

В целом стремительному развитию российского рынка производных финансовых инструментов в последние годы способствовали следующие факторы:

- повышение профессионализма портфельных управляющих, уделяющих все большее внимание хеджированию рисков с помощью производных финансовых инструментов;
- рост интереса к производным инструментам компаний, чья финансово-хозяйственная деятельность связана с рисками изменений цен на валютном и товарно-сырьевых рынках;
- увеличение числа спекулянтов, которых привлекают низкие комиссионные издержки и возможность работать с «плечом»;
- расширение линейки производных инструментов;
- рост финансового рынка в целом и повышение его привлекательности для различных категорий инвесторов.

Большинство контрактов, обращающихся на срочном рынке, являются расчетными, то есть не заканчиваются поставкой базового актива. При этом по доле поставочных контрактов российский срочный рынок уже близок к рын-

кам развитых стран. Расчетным контрактом, в частности, является наиболее популярный на российском рынке контракт – фьючерс на Индекс РТС. Покупка инвестором такого контракта фактически равносильна приобретению 50 наиболее ликвидных и капитализированных ценных бумаг, входящих в базу расчета индекса. Вес каждой из них соответствует ее доле в структуре фондового индекса. Расчет по фьючерсному контракту на Индекс РТС происходит ежедневно путем начисления или списания со счетов покупателя и продавца контракта вариационной маржи. В день исполнения контракта позиции по фьючерсам, оставшимся незакрытыми, закрываются по цене, установившейся в последний день обращения контракта, то есть по цене исполнения.

Покупатель и продавец фьючерса на фондовый индекс не заинтересованы в приобретении и продаже конкретных ценных бумаг, работая с одним инструментом, они получают возможность управлять целым портфелем или хеджировать свои риски от колебаний, происходящих на рынке в целом. Именно поэтому производные на фондовые индексы стали столь популярны: они являются универсальным инструментом

для построения сложных финансовых стратегий, ориентированных на задачи конкретного инвестора.

Стремительное увеличение объема торгов фьючерсом на Индекс РТС пришлось на вторую половину 2007 года, когда уверенный подъем на фондовом рынке сменился колебаниями и перед участниками торгов встала необходимость разработки более сложных

стратегий взамен утратившей свою эффективность схемы «купи и держи» (рис. 4). Примечательно, что во время обвала фондового рынка в начале 2008 года интерес к производным инструментам не угас, напротив, работа с опционами позволила многим участникам рынка достойно преодолеть временные трудности, связанные с повышенной волатильностью.

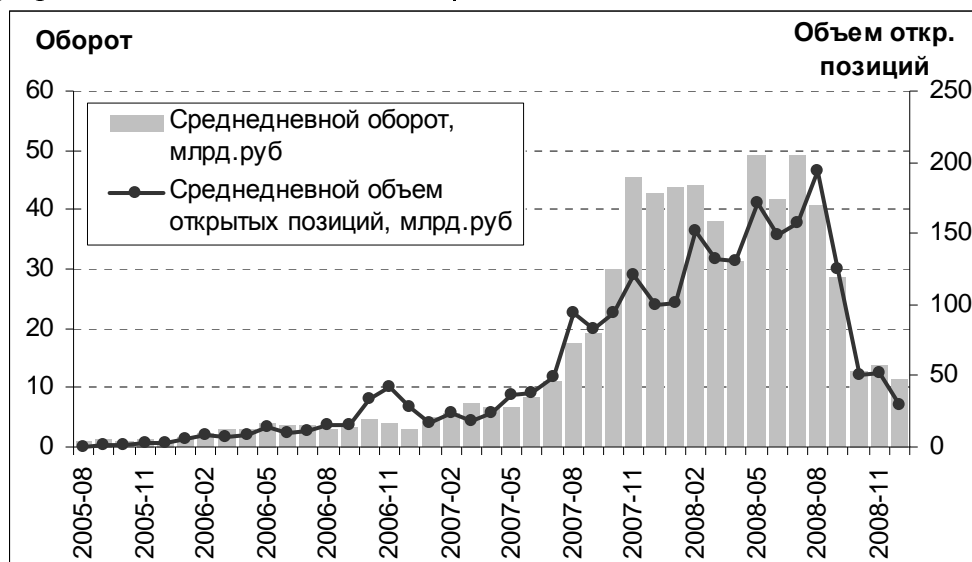


Рис.4. Средневзвешенный оборот и объем открытых позиций производных на Индекс РТС в 2005-2008 гг, млрд.руб.

Необходимо отметить, что, помимо торговли срочными инструментами на активы российского финансового рынка внутри страны, некоторые признанные зарубежные организаторы срочной торговли также предпринимали такие попытки. Так, в Чикагской торговой палате (СВОТ) заключаются фьючерсные контракты на курс российского рубля, однако высокий уровень начальной маржи, установленный биржей, резко снижает возможности инвесторов по их использованию, объем заключаемых контрактов пока остается невысоким. Другим инструментом международного рынка деривативов, связанным с российской финансовой системой, стал контракт на индекс RuIX курса акций 8 крупнейших российских эмитентов, предлагаемый Венской биржей. На

Венской бирже уровень начальной маржи для российских активов установлен также на очень высоком уровне, что затрудняет рост его популярности. Поэтому можно считать, что доступные возможности инвесторов по использованию мирового рынка производных инструментов при работе с российскими активами ограничены контрактами, предоставляемыми внутренними организаторами срочной торговли.

Среди особенностей российского фьючерсного рынка можно выделить также то, что он всегда был ориентирован на корпоративных клиентов. С частными лицами работали лишь отдельные фирмы, а все крупные компании предпочитали специализироваться на обслуживании юридических лиц. Это отличает российский рынок от западно-

го, где доля частных клиентов, занимающихся мелкими спекулятивными операциями на фьючерсных биржах, достаточно велика. Фьючерсы воспринимаются в обществе как доступный способ игры на бирже. В России ситуация начала меняться лишь в последние годы, когда расчетные фирмы стали активнее привлекать к операциям с фьючерсами физических лиц и предоставлять им возможности проводить операции с привлечением небольшого объема средств. Необходимость привлечения собственных мелких инвесторов на финансовый рынок была вновь подтверждена кризисом 2008 года, поскольку отток капитала с рынка выявил нехватку инвесторов-резидентов на российском рынке.

Финансовый кризис, затронувший российскую экономику осенью 2008 года, привел к оттоку средств иностранных инвесторов с российского финансового рынка и, как следствие, к обвалу цен. Кризис затронул также сегмент срочного рынка – в течение нескольких месяцев объемы торгов находились на очень низком уровне. В то же время уроки прошлого кризиса не прошли даром: ведущие биржи, работающие на срочном рынке, усовершенствовали свои расчетные системы, поэтому неисполнения участниками торгов своих обязательств и массовых банкротств удалось избежать. Относительно быстрому восстановлению срочного рынка по сравнению со спотовым сегментом способствовала также более дешевая стоимость

Т.А. Рублева

ИССЛЕДОВАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

В статье исследуются распространенные в мировой практике схемы модели депозитного института. Автор, применяя методы количественного анализа, устанавливает взаимосвязь, таких источников финансирования жилой недвижимости, как сбережения домашних хозяйств и ипотечных ссуд. В ходе исследования была изучена, в качестве примера, ипотечная модель Дании.

Annotation

In the article, research the deposit-based housing finance systems widespread in the world. Author, applying methods of quantitative analysis, interrelate such sources of financing dwelling-realty, as savings household and mortgage loans. In the course of research was studying, as example, the Danish mortgage system.

Ключевые слова

Финансирование жилой недвижимости; объекты обеспечения по ипотеке; сбережения; контрактные сбережения; методы количественного анализа.

Keywords

Financing of dwelling-realty; objects ensuring of mortgage; savings; contractual savings; methods of quantitative analysis.

Жилая недвижимость, как и финансовый актив, является привлека-

тельным объектом инвестирования, так как может обеспечить инвестора, поми-

мо финансового дохода (разница стоимости реализации и приобретения), дополнительным доходом в форме арендных платежей. В условиях цикличности развития рынка жилой недвижимости доход и доходность инвестора подвержены изменчивости и так же, как и вложения в другие финансовые активы, риску. В условиях цикличности, как все источники финансирования жилой недвижимости, так и сбережения домашних хозяйств, в частности, подвержены изменчивости дохода, инвестиционной привлекательности и степени риска.

Анализ существующих в мировой практике моделей финансирования жилой недвижимости позволил классифицировать основные источники по трем основным критериям: субъекты, предоставляющие первичное финансирование, формы финансирования, характер привлечения финансовых ресурсов. В разработанной автором классификации источников финансирования жилой недвижимости, схематически представленной на рис. 1., четко прослеживается взаимосвязь рассматриваемых критериев классификации, и учитываются основные модели депозитного института, которые получили широкое распространение в странах Европы, а также представлены и другие источники финансирования жилой недвижимости, применяемые в мировой практике.

Традиционно выделяют такие формы финансирования, как: самофинансирование будущих собственников жилой недвижимости; финансирование продавцами недвижимости, которыми выступают строительные организации и собственники продаваемого жилья; государственное и банковское финансирование, а также финансирование через эмиссию ипотечных обязательств. Ос-

новными субъектами финансирования являются: домашние хозяйства, строительсберкассы, строительные компании, кредитные организации, государство, финансовые и страховые компании. Однако, домашние хозяйства, с одной стороны рассматривают жилую недвижимость, как долгосрочную инвестицию, а с другой – используют для личного потребления. В условиях экономического кризиса и недоступности привлечения ипотечных кредитов основным источником финансирования жилой недвижимости для инвесторов становятся именно собственные источники формирования капитала. Поэтому, появляется необходимость в исследовании и определении понятия сбережений домашних хозяйств, как источника финансирования жилой недвижимости.

В отечественной литературе существуют различные точки зрения к определению понятия «сбережений» домашних хозяйств. Ю.И. Кашин характеризует «сбережения» как «кристаллизацию части денежных доходов населения в целях удовлетворения будущих потребностей» [4, с. 12]. И.В. Баскаков утверждает, что «сбережения – это аккумуляция денежных доходов домохозяйств для обеспечения непрерывности потребления в условиях расширяющихся потребностей» [2, с. 118]. Н.И. Базылев, А.В. Бондарь и С.П. Гурко считают, что «сбережения – это ... отложенный спрос домохозяйств, то есть отказ от текущего потребления с целью его увеличения в будущем» [3, с. 12]. О.Г. Аванесов рассматривает возможность применения сбережений «в качестве инвестиционного ресурса» [1, с. 7].

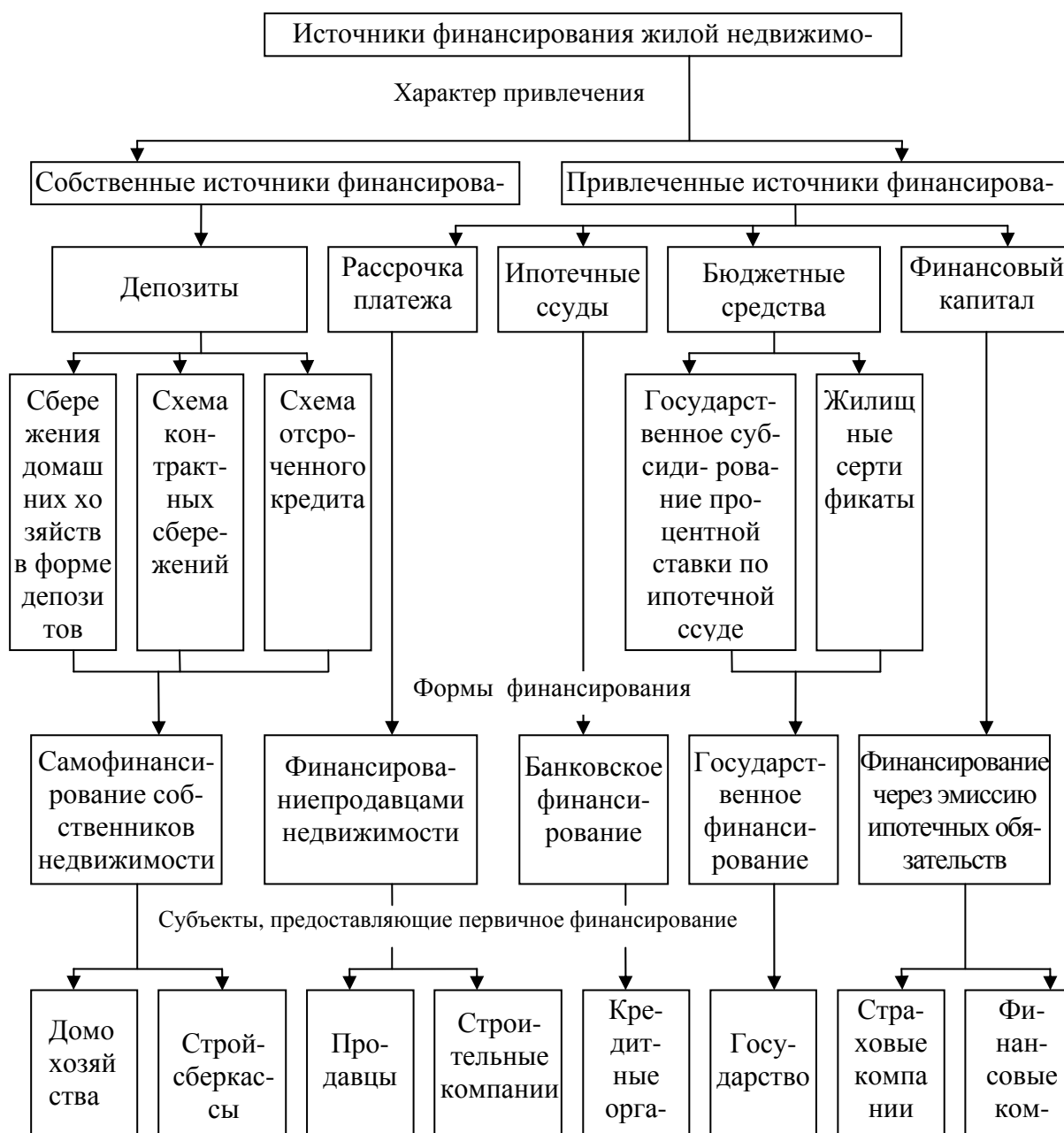


Рис.1 Классификация источников финансирования инвестиций в жилую недвижимость, (разработано автором)

Сущность сбережений домашних хозяйств, рассматриваемых как источник финансирования жилой недвижимости, становится возможным охарактеризовать, обобщив существующие точки зрения по определению дефиниции «сбережения». Сбережения в качестве источника финансирования жилой недвижимости представляют собой кристаллизацию свободных денежных средств домашних хозяйств, являющихся

ся в настоящем инвестиционным ресурсом, предназначенным для удовлетворения потребностей в жилой недвижимости в будущем.

В мировой литературе рассматривается возможность применения сбережений домашних хозяйств как источника финансирования жилой недвижимости в виде модели депозитного института. Основные характеристики схем модели депозитного института пред-

ставлены в табл. 1, разработанной авторам на базе теоретического материала [7 р. 62 - 63, 8 р. 15 - 16].

В России широкое распространение получила схема привлечения сбережений в форме депозита (см. табл. 1), характеризующаяся отсутствием взаимодействия сбережений и ипотечной ссуды.

Следовательно, активно применяемые кредитно-сберегательные схемы модели депозитного института свидетельствуют о сопряженности таких источников финансирования жилой недвижимости, как сбережения домашних хозяйств и ипотечные ссуды.

Таблица 1. Характеристика основных схем модели депозитного института, (разработано автором)

Наименование	Характеристика	Преимущества	Недостатки
Депозиты	Привлечение классических депозитов в различных формах.	– ликвидность накопленных сбережений по сроку и процентной ставке; – отсутствие установленного лимита накопления; – применение разных схем привлечения сбережений	– отсутствие взаимосвязи между сбережениями и предоставлением ипотечной ссуды; – ссуда предоставляется на рыночных условиях.
Контрактные сбережения	Предоставляются на договорной основе в форме контракта	– ликвидность накопленных сбережений по сроку и процентной ставке; – условия предоставления ссуды выгоднее рыночных; – долгосрочность взаимоотношений всех участников схемы.	– использование депозитов после накопления до установленного лимита
Отсроченный кредит французского типа	Основан на идее эквивалентности между депонированием сбережений и выгодой получения ссуды.	– ликвидность накопленных сбережений по сроку и процентной ставке; – наличие ликвидности в кредитном институте при использовании сбережений в заранее оговоренный срок.	– превышение процентных ставок по депозитам по сравнению с жилищными ссудами может привести в будущем к дисбалансу системы.

В ходе исследования роли сбережений домашних хозяйств была сформирована корреляционная модель финансирования рынка жилой недвижимости на базе статистических данных за 2000 – 2008 гг. по таким регионам, как Россия, Южный Федеральный Округ, Ростовская область, Краснодарский край и Волгоградская область [5, 6]. Значения коэффици-

ента парной корреляции представлены в табл. 2.

Тесная корреляционная взаимосвязь (см. табл. 2), установленная между показателями, характеризующими депозиты и вклады физических лиц в кредитных организациях, и среднедушевым денежным доходом, расходами населения на приобретение недвижимости, показывает, что основным источником

формирования сбережений домашних хозяйств выступает среднедушевой денежный доход, направлением использования которого могут быть расходы населения на приобретение жилой недвижимости. Чем выше величина среднедушевого дохода, тем больше возможностей домашних хозяйств к долгосрочным накоплениям в форме финансирования жилой недвижимости, приводящих к увеличению расходов населения на приобретение жилья. Умень-

шение значения показателя среднедушевого дохода показывает снижение доли домашних хозяйств, способных к накоплению и имеющих возможность инвестировать сбережения в жилую недвижимость. Отрицательное влияние уменьшения уровня среднедушевого дохода на процесс инвестирования сбережений в жилую недвижимость ярко выражено в условиях неопределенности экономики страны.

Таблица 2. Корреляционная модель финансирования рынка жилой недвижимости за 2000 – 2008 гг., (разработано автором)

Регионы, включенные в анализируемую совокупность	Корреляция между депозитами и вкладами физических лиц в кредитных организациях и					
	Среднедушевым денежным доходом	Вводом в действие жилых домов населением за свой счет и с помощью кредитов	Расходами населения на приобретение недвижимости	Кредитами ипотечными и на покупку жилья	Стоимостью жилья на первичном рынке недвижимости	Стоимостью жилья на вторичном рынке недвижимости
1	2	3	4	6	7	8
ЮФО	0,993	0,948	0,925	0,871	0,997	0,997
Ростовская область	0,986	0,922	0,927	0,674	0,998	0,998
Краснодарский край	0,993	0,963	0,848	0,878	0,989	0,987
Волгоградская область	0,981	0,716	0,958	0,847	0,993	0,997
В целом по России	0,997	0,983	0,971	0,851	0,963	0,957

Значения коэффициента парных корреляций, приведенных в табл. 2, показывают наличие значимой связи между показателями, характеризующими объемы привлеченных депозитов и расходы населения на приобретение недвижимости, стоимость жилья на первичном и вторичном рынке в регионах и в целом по стране. Так как инвестиции в жилую недвижимость долгосрочны, то динамика стоимости объектов жилой недвижимости прямопропорционально

влияет на уровень будущих доходов инвестора и, соответственно, на доходность операций с жилой недвижимостью. При росте стоимости жилой недвижимости увеличивается доходность инвесторов, и в результате повышается инвестиционная привлекательность рассматриваемого актива для последующих инвестиций, а при тенденции снижения стоимости жилой недвижимости наблюдается противоположная ситуация,

характерная в условиях экономической неопределенности.

Отмеченная связь между сбережениями домашних хозяйств и объемами выданных кредитов на приобретение жилой недвижимости, вводом в действие жилых домов населением за свой счет и с помощью кредитов свидетельствует о наличии платежеспособного спроса на рынке недвижимости, формируемого за счет собственных и заемных средств. Рост объемов ввода в действие жилой недвижимости зависит от увеличения доли сбережений и объемов выдачи кредитов, направляемых инвесторами непосредственно на финансирование жилой недвижимости. При снижении объемов сбережений и кредитов на приобретение жилой недвижимости, вероятно, будет наблюдаться сокращение объемов ввода в действие жилья.

Наблюдаемая взаимосвязь между показателями, характеризующими ввод в действие жилых домов населением за свой счет и с помощью кредитов и расходы населения на приобретение недвижимости, указывает на ссудный характер финансирования жилой недвижимости на первичном и вторичном рынке.

Следовательно, корреляционная взаимосвязь между сбережениями домашних хозяйств и кредитами на приобретение жилой недвижимости свидетельствует о значимости сбережений домашних хозяйств в финансировании жилой недвижимости. Чем больше инвестор, рассматривающий жилую недвижимость в качестве объекта инвестирования, вложит собственных источников при финансировании недвижимости, тем меньший объем ипотечной ссуды ему предстоит привлечь. Так, в докризисный период было возможным приобрести жилье только за счет привлеченных средств в виде ипотечных ссуд. А в условиях кризиса и сокраще-

ния рынка ипотечных ссуд возросла доля сбережений домашних хозяйств в приобретении жилой недвижимости (от 20 % и более должен быть размер первоначального взноса при приобретении жилья в ипотеку). В условиях роста экономики страны наблюдается рост объемов ипотечного кредитования, следовательно, также возрастает роль заемных средств при финансировании жилой недвижимости, предоставляемых в виде ипотечных кредитов.

Необходимо отметить, что в Российской империи имелся богатейший опыт финансирования жилой недвижимости, базирующийся на активном применении ипотечных облигаций как механизма привлечения внешних источников финансирования. На протяжении длительного периода времени подобный источник финансирования жилой недвижимости получил широкое распространение в странах Европы. Практическое применение эмиссии ипотечных обязательств рассмотрено на примере ипотечной модели Дании, в основе которой лежит принцип сбалансированности, представленный на рис.2. (см. ниже)

При финансировании жилой недвижимости заемщики, а также владельцы недвижимости осуществляют выпуск ипотечных закладных, которые приобретают в свои активы ипотечные банки. В закладной определена сумма займа, продолжительность ссуды, объем платежей и размер процентов, уплаченных должником банку. Ипотечный банк предоставляет ссуду заемщикам на равных условиях по отношению к процентной ставке и срокам платежа и, аккумулируя ипотечные закладные заемщика, осуществляет эмиссию ипотечных облигаций, обращающихся на рынке капитала.



Рис.2 Схема принципа сбалансированности ипотечной системы Дании [8, р. 29]

Ипотечные банки, осуществляя перечисления в счет уплаты процентов и основной суммы долга владельцам закладной, за счет аккумуляции платежа заемщиков погашают предыдущий выпуск облигаций и приобретают новый в том же объеме. При постоянном сокращении количества непогашенных закладных ипотечный банк поддерживает абсолютный баланс между оставшимися требованиями к заемщикам (на позиции «имущественные требования») и оставшейся непогашенной задолженностью перед держателями ипотечных облигаций (на позиции «задолженность»). Механизм досрочного погашения также базируется на «принципе сбалансированности», предполагающем, что платежи должника по ссуде будут соответствовать такому же снижению номинала непогашенной облигации, которая первоначально финансировала ссуду. Опыт ипотечного кредитования Дании полезен для современной системы финансирования жилой недвижимости России, базирующейся на взаимодействии сбережений и ипотечных кредитов.

Таким образом, в условиях изменчивости экономики страны среди рассмотренных источников финансирования жилой недвижимости сбережения домашних хозяйств являются наиболее стабильными по сравнению с другими финансовыми инструментами, так как имеют более высокую ликвидность, чем

кредиты и минимальный риск, обусловленный уровнем инфляции. Рассмотренный источник финансирования жилой недвижимости в отечественной практике применяется вместе с ипотечными ссудами, а в мировой – реализуются схемы модели депозитного института, дополненного эмиссией ипотечных обязательств. В России для эффективного функционирования ипотечной системы, базирующейся на эмиссии ипотечных обязательств, отсутствует единая система стандартизации ипотечных закладных, недостаточно развит фондовый рынок, наблюдается влияние негативного опыта инвестирования в ипотечные облигации США и высокая степень дефолта отечественных заемщиков.

Библиографический список

1. Аванесов О.Г. Трансформация сбережений населения в инвестиционный ресурс для инновационной деятельности. Научное исследование. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005 – 64 с.
2. Баскаков И.В. Макроэкономика. – М., 1996. – 425 с.
3. Базылев Н.И., Бондарь А.В., Гурко С.П. Экономическая теория. – М.: 2-е изд. дополненное и переработанное, 1999. – 552 с.
4. Кашин Ю.И. Научные труды: сб. в 3 т. – Т. 2. Сбережения. Сберегательный процесс. – М.: МБИ. – 2003 – 608 с.

5. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: www.gks.ru
6. Центральный банк РФ. Режим доступа: www.cbr.ru
7. Asymmetries in housing and financial market institutions and EMU / Duncan Maclennan, John Muellbauer, Mark Stephens, - Oxford review of economic policy, vol. 14, No. 3, p. 80
8. UNECE. Housing finance systems for countries in transition principles and examples, - New York and Geneva, 2005

Bibliographic list

1. Avanesov O.G. Transformation savings household in the investment for the innovation activity. The research study. – М.: UNITI-DANA, 2005 – 64 p.
2. Baskakov I.V. Macroeconomics. – М. 1996. – 425 p.

3. Bazilev N.I., Bondar A.V., Gurko S.P. Economics – М.: 2 supplement and revised edition, 1999. – 552 p.
4. Kashin U. I. Tract: col in 3 t. – Т. 2. Savings. Savings process. М.: MBI.–2003 – 608p.
5. Federal state statistics service. Access mode: www.gks.ru
6. The Central Bank of the Russian Federation. Access mode: www.cbr.ru
7. Asymmetries in housing and financial market institutions and EMU / Duncan Maclennan, John Muellbauer, Mark Stephens, - Oxford review of economic policy, vol. 14, No. 3, p. 80
8. UNECE. Housing finance systems for countries in transition principles and examples, - New York and Geneva, 2005

РАЗДЕЛ 4. СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Н.И. Невская, Т.Г. Комарова

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕГИОНОВ РФ ПО ВЕЛИЧИНЕ ИНДЕКСА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация

Устойчивое развитие экономики России невозможно представить без экономически сильных регионов и проведения эффективной региональной политики. Выделение типов регионов для решения этих проблем играет значительную роль. С 90-х годов XX в. Для оценки уровня развития страны в мировом масштабе принят индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

В статье на основе кластерного анализа сделана попытка выделить типы регионов (кластеров) по величине ИРЧП. Это позволило авторам выявить особенности динамики ИРЧП и его компонентов и определить основные направления их изменения на перспективу

Annotation

Steady development of economy of Russia cannot be presented without economically strong regions and carrying out of effective regional policy. Allocation of types of regions for the decision of these problems plays a significant role. Since 90th years of XX century. For estimation of a level of development of the country the index of development of human potential (UDR) is on a global scale accepted.

In article on the basis of cluster the analysis attempt to allocate types of regions (clusters) on size UDR is made. It has allowed authors to reveal features of dynamics UDR and its components and to determine the basic directions of their change on prospect.

Ключевые слова

Типы, регионы, индекс развития, человеческий потенциал, кластер, кластерный анализ, индекс долголетия, индекс дохода, индекс образования, индекс развития человеческого потенциала

Keywords

Types, regions, index of development, human potential, cluster, analysis of the clusters, an index of longevity, an index of the income, an index of education, an index of development of human potential

Вопросы развития человеческого потенциала в России имеют особое измерение как в целом по стране, так и в региональном аспекте. А потому выделение типов регионов по их социально-экономическому развитию требует особого подхода.

При выделении типов регионов Российской Федерации, прежде всего, необходимо выделить объект исследо-

вания. Немало трудностей и в выборе методологии региональных проблем. Объектом исследования выступает регион. Понятие «регион» по-разному трактуется отдельными исследователями. Довольно часто понятие «регион» заменяется понятием территория, субъект Российской Федерации, а характеризуя типы регионов, пользуются понятием «пространственная характеристика».

ка» и т. д. В данном исследовании при характеристике территориальных различий выбран регион, что помогло сконцентрировать внимание на типах и разносторонней структуре регионов РФ.

Типологии регионов посвящены работы широкого круга исследователей: географов, экономистов, социологов, политологов и др. Задача создания типологии регионов решалась в работах Н. В. Зубаревич, С.М. Дробышевского, О. В. Кочетковой, Г. Н. Мальгинова, В. В. Петрова, Б.М. Болотина, Л. А. Фридмана, В. Л. Шейниса, В. А. Долятовского, С.Г.Тяглова и др. [3, 4].

Официальное определение термина «регион» изложено в «Основных положениях региональной политики в Российской Федерации», утвержденных указом Президента РФ № 803 от 3 июля 1996 г. [7]. В этом документе под регионом понимается часть территории РФ, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий.

Таким образом, проблема типологии региональных экономических пространств неразрывно связана с вопросами типологии регионов. С практической точки зрения при решении проблем типологизации регионов обнаруживается множество подходов, разработанных в разное время с использованием различных методологических приемов, для решения разных задач.

Анализ различных подходов отдельных определений типологии регионов позволяет выделить пять основных подходов:

- политико-социальный подход, с основными направлениями исследования: общеметодологическим, политологическим, социальным и комплексным;
- функциональный подход, отражающий связь проводимой в стране региональной политики с учетом особенностей региона;

- функционально-стоимостной подход, с характеристикой регионов по одному синтетическому показателю (производство ВРП на душу населения);

- подход, основанный на инновационной привлекательности регионов, создающей предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций. В соответствии с этим выделяются четыре типа регионов:

- регионы с благоприятными стартовыми условиями вхождения в рынок и выгодным геополитическим положением, имеющие поддержку федерального центра и развитую диверсифицированную структуру производства;

- регионы со скромными стартовыми возможностями, имеющие сырьевую специализацию промышленного производства;

- депрессивные регионы, отличительной чертой которых является узкоспециализированное промышленное производство, высокий износ основных фондов, достаточно мощный трудовой и интеллектуальный капитал;

- регионы, не попадающие в первые три группы.

Методика выделения типов регионов, предлагаемая Новосибирской региональной школой, вызывает определенный интерес. Она созвучна с типологией регионов, применяемой в методике распределения финансовых средств из Фонда регионального развития по федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002 – 2010 годы и до 2015 года)» [10]. Эта программа утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 2001г. Методика, предлагаемая в этой программе, на наш взгляд, более совершенна в сравнении с рассмотренными ранее. К тому же в ней предлагается вместо синтетического комплексного показателя использовать принци-

пиально иную процедуру: «свертывания показателей». Официально принятая методика отличается от новосибирской не числом выделяемых групп, а их характеристикой (таблица 1).

Каждая из этих методик охватывает различный круг социально-экономических показателей: официальная методика – 18 показателей, методика Новосибирской региональной школы – 3 свернутых показателя, где ОС – основные показатели, Ж – показатели

жизнеобеспечения и П – показатели, препятствующие социально-экономическому развитию региона. В методике Н. В. Зубаревич – 7 показателей (душевой ВРП к среднему по РФ, отношение душевых денежных доходов к прожиточному минимуму, уровень бедности, уровень безработицы, среднегодовой коэффициент миграционного прироста на 10000 населения и ожидаемая продолжительность жизни).

Таблица 1. Сравнительная характеристика методов типологии регионов в зависимости от целей и задач исследования

Типы регионов по официальной методике, принятой Постановлением Правительства РФ	Типы регионов по методике Новосибирской региональной школы	Типы регионов по наиболее часто встречающейся методике
1. С относительно высоким уровнем развития	1. Благополучные регионы с устойчивым ростом	1. «Богатые» и освоенные регионы
2. С уровнем развития выше среднего	2. Благополучные регионы с неустойчивым ростом	2. «Богатые» и слабо освоенные регионы
3. Со средним уровнем развития	3. Депрессивные регионы с неустойчивым ростом	3. «Бедные» и освоенные регионы
4. С уровнем развития ниже среднего	4. Депрессивные регионы с неустойчивым спадом	4. «Бедные» и слабо освоенные регионы
5. С низким уровнем развития	5. Отсталые регионы с неустойчивым спадом	-
6. С крайне низким уровнем развития	6. Отсталые регионы с устойчивым спадом	-

С помощью различных методик удается выделить типы регионов по широкому кругу показателей социально-экономического развития. При выделении типов регионов по показателю ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала) используется только ИРЧП. Это комплексный свернутый показатель, составляющими которого являются показатели: ВВП на душу насе-

ления, ожидаемая продолжительность жизни населения и уровень образования.

Динамика этих показателей оказывает влияние на изменение ИРЧП по-разному, но они очень значительны. Это наглядно показано на графике, отражающем динамику ИРЧП и его компонентов за 2000 и 2006 гг. (рис. 1).

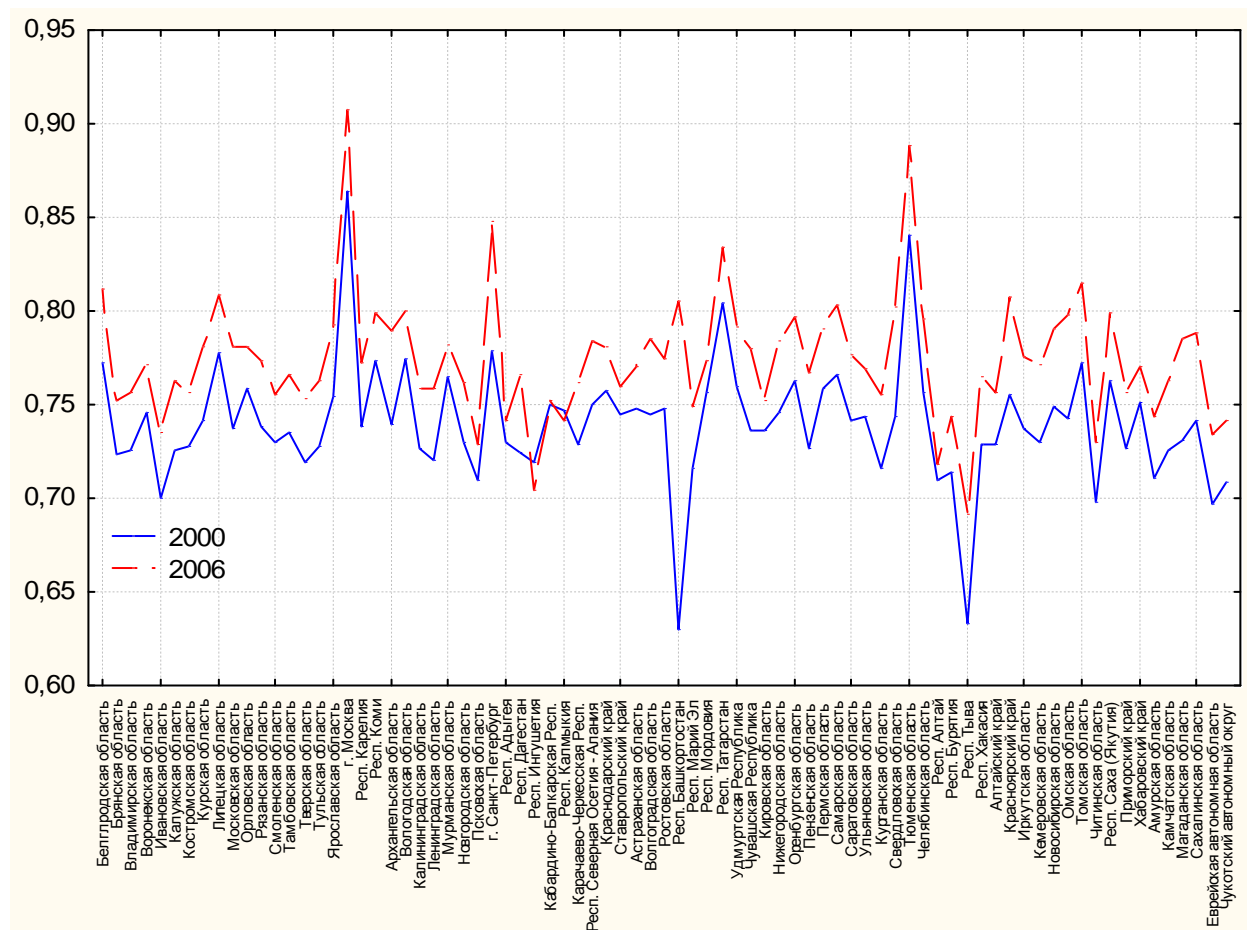


Рис. 1. Распределение регионов РФ по ИРЧП в 2000 и 2006 гг.

Таблица 2. Описательная статистика ИРЧП за 2000 и 2006 гг.

	2000	2006
Среднее	0,739797	0,774418
Стандартная ошибка	0,003616	0,003755
Медиана	0,738	0,771
Мода	0,73	0,756
Стандартное отклонение	0,032138	0,033371
Дисперсия выборки	0,001033	0,001114
Интервал	0,234	0,216
Минимум	0,63	0,691
Максимум	0,864	0,907
Сумма	58,444	61,179
Счет	79	79

Средние показатели ИРЧП по 79 субъектам федерации возросли с 0,740 в 2000 г до 0,774 в 2006 г.; минимальные показатели ИРЧП регионов повысились с 0,63 до 0,691, а максимальные с 0,854 до 0,907, что значи-

тельно превышает средние показатели по стране.

Одновременно вместе с этим в 2006 г. возросли модальные и медианные показатели ИРЧП, что позволяет ожидать рост ИРЧП в перспективе.

Величина ИРЧП зависит от составляющих его компонентов, поэтому динамика ИРЧП – это совокупная динамика его компонентов. Самое пестрое изменение в 2000 и 2006 г. сложилось по показателю ВВП на душу населения и наименьшие по уровню образования населения (УОН) (рис. 2,3) (см. ниже).

Следовательно, чтобы в перспективе можно было бы добиться снижения дифференциации ИРЧП, необходимо, прежде всего, обеспечить рост и сгладить различия показателей ВВП на душу населения (индекс дохода). Это же подтверждается полученными результатами факторного анализа.

В разрезе регионов России динамика ИРЧП и его компонентов имела разнонаправленное изменение, что определило особенности декомбинационной его характеристики. Суть которой состоит в том, что компоненты ИРЧП по регионам России имели не только различную количественную характеристику, но и изменялись по-разному: одни росли, другие снижались. Это привело к тому, что если в 2000 г. показатели ИРЧП выше 0,800 имели 3 региона: г. Москва, Республика Татарстан и Тюменская область, то в 2006 г. их стало 13, к прежним добавились: Белгородская, Липецкая, Вологодская, Самарская, Свердловская, Томская области, Красноярский край и Республика Башкортостан.

Исследование изменения направления компонентов ИРЧП позволило произвести классификацию регионов с целью выявления наиболее благоприятных и неблагоприятных условий формирования количественной характеристики ИРЧП (таблица 3). Такая классификация регионов России еще раз подтверждает вывод о том, что благоприятные условия для роста ИРЧП в основном обеспечиваются ростом индекса

дохода. Лишь в одном субъекте при снижении индексов ВВП на душу населения и образования продолжает расти индекс ОПЖН. В последующие годы этот индекс, безусловно, снизится, так как не будет факторов, поддерживающих его.

Немалую роль в формировании ИРЧП играет индекс ОПЖН (ожидаемой продолжительности жизни населения), как только он начинает снижаться, ухудшаются условия и ИРЧП снижается. Индекс ОПЖН складывается в зависимости от величины ожидаемой продолжительности жизни населения при рождении. Для того чтобы добиваться роста ожидаемой продолжительности жизни, необходимо постоянно улучшать демографическую обстановку в стране, которая вот уже на протяжении длительного времени складывается неблагоприятно для России. Прежде всего, она проявляется в значительном превышении смертности над рождаемостью, что приводит к естественной убыли населения. В результате не только ухудшается качественная характеристика человеческого потенциала, но и резко снижается его количественная оценка.

Только за период 2001 – 2007 гг. численность населения России уменьшилась на 4,9 млн. человек, или почти на 3,0 %, ежегодно она уменьшалась в среднем на 700 тыс. чел. Это целый город, такой как Краснодар. Рождаемость за этот период возросла с 9,0 ‰ до 11,3 ‰, смертность снизилась с 15,6 ‰ до 14,6 ‰, что привело к снижению естественной убыли населения с 6,6 ‰ до 3,3 ‰. Естественная убыль населения составила более 6 млн. чел. В эти годы население России пополнилось мигрантами из СНГ и других зарубежных стран, однако миграция не покрывала естественной убыли населения.

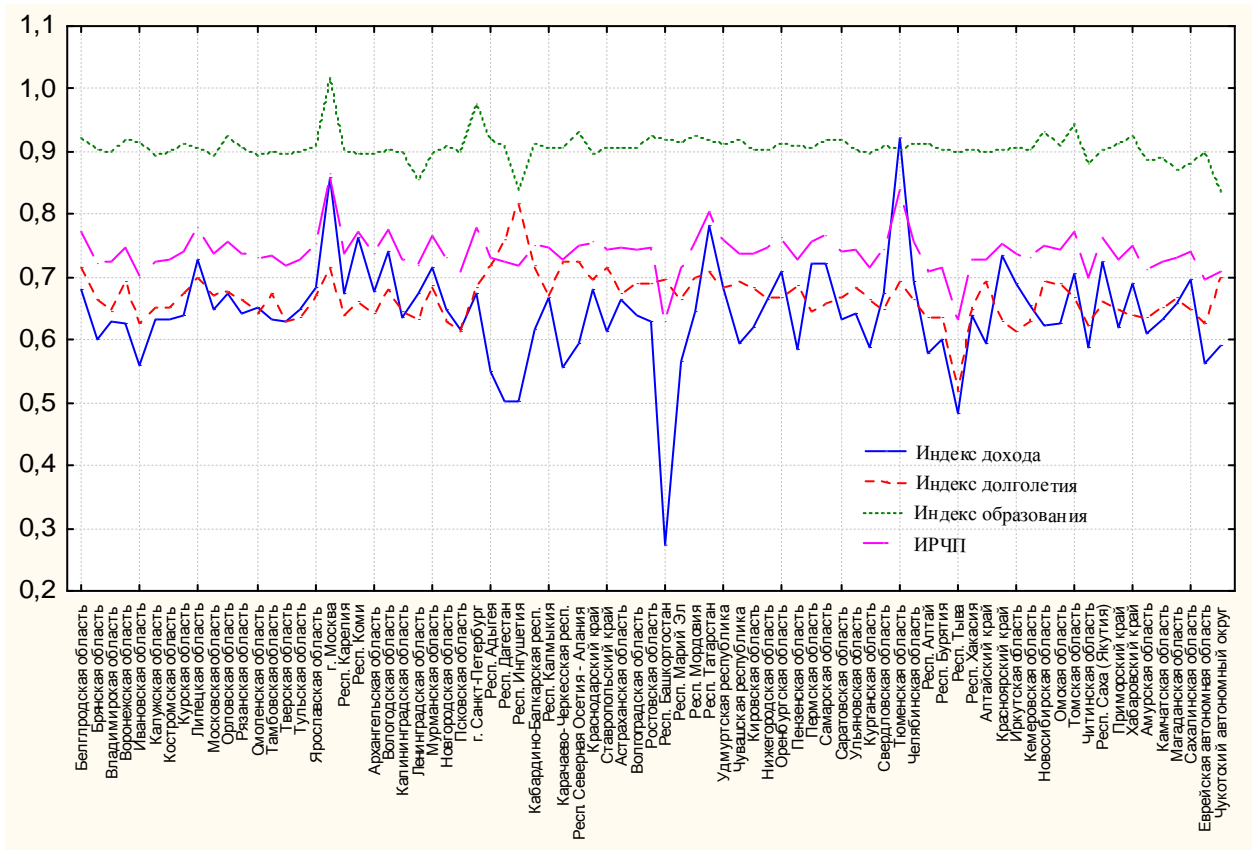


Рис. 2. Динамика ИРЧП и его компонентов 2000г.

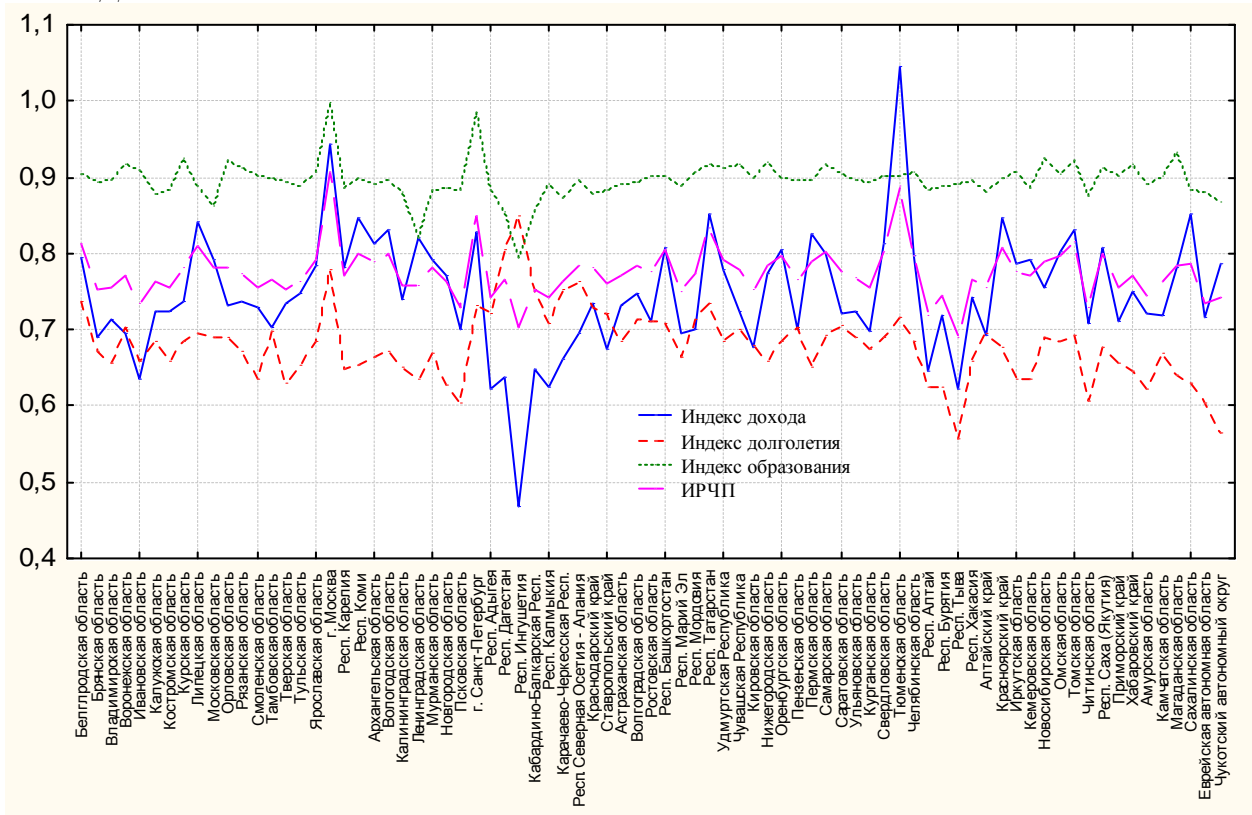


Рис.3. Динамика ИРЧП и его компонентов 2006 г

Таблица 3. Распределение регионов РФ по сложившимся условиям формирования ИРЧП за 2000 – 2006 гг.

	Условия формирования	Число регионов				
		Индексы ВВП ↑ ОПЖН ↑ УОН ↑	Индексы ВВП ↑ ОПЖН ↑ УОН ↓	Индексы ВВП ↑ ОПЖН ↓ УОН ↓	Индексы ВВП ↑ ОПЖН ↓ УОН ↑	Индексы ВВП ↓ ОПЖН ↑ УОН ↓
	Группы регионов					
I	С наиболее благоприятными условиями	7	-	-	-	-
II	С благоприятными условиями	-	53	-	-	-
III	С менее благоприятными условиями	-	-	10	-	-
IV	С неблагоприятными условиями	-	-	-	8	-
V	С наиболее неблагоприятными условиями	-	-	-	-	1

Прогнозы специалистов показывают, что и в последующие годы численность населения России будет продолжать снижаться. Уменьшение численности населения можно рассматривать как снижение количественной оценки человеческого потенциала. Это позволяет охарактеризовать ИРЧП как качественную характеристику. А поэтому при снижающейся численности населения необходим рост ИРЧП.

За период 2000 – 2007 гг. ИРЧП повысился с 0,762 до 0,805, или на 0,043 позиции, превысив показатель 0,800, который по методике ООН принят за пороговый стандарт при определении развитых стран.

За это же время индекс дохода возрос на 0,113, индекс ожидаемой продолжительности жизни возрос на 0,022, а индекс образования снизился на 0,06 позиции.

По регионам России эти изменения складывались по-разному: индекс дохода повысился во всех регионах России, кроме Республики Ингушетия. В 18 регионах он превышал коэффициент 0,800.

Индекс ОПЖН во всех регионах ниже коэффициента 0,800, в большинстве регионов он растет, а в 19 регионах снижается. К ним относятся Смолен-

ская, Вологодская, Мурманская, Новгородская, Псковская, Кировская, Нижегородская, Новосибирская, Омская, Читинская, Амурская, Магаданская, Сахалинская области, Республики: Коми, Марий Эл, Алтай, Бурятия; Еврейская автономная область и Чукотский автономный округ.

Индекс УОН (уровень образования населения) во всех регионах выше коэффициента 0,800, кроме Республики Ингушетия.

Особенностью этого показателя является снижение в большинстве регионов России, лишь в 14 регионах в 2006 г. индекс образования повысился по сравнению с 2000 г. Следовательно, дальнейший рост ИРЧП связан с региональными проблемами роста всех компонентов ИРЧП.

Сложившиеся показатели ИРЧП и его компонентов по регионам РФ позволили создать кластерные группы регионов [4]. При этом использована процедура кластеров K-mean, и с помощью программной продукции STATISTICA с применением значений факторной нагрузки получены результаты, отраженные в таблице 4. При выделении 5 кластеров результаты сложились следующим образом.

Таблица 4. Распределение регионов РФ по пяти кластерам в 2000 г.

	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
Индекс дохода	0,572063	0,378000	0,638921	0,708952	0,891500
Индекс долголетия	0,698375	0,607500	0,657868	0,669238	0,704000
Индекс образования	0,901937	0,909000	0,902053	0,913095	0,961000
ИРЧП	0,724187	0,631500	0,732947	0,763714	0,852000

Первый кластер объединил 16 регионов с самыми низкими индексами дохода: Республики Адыгею, Дагестан, Ингушетию, Кабардино-Балкарскую, Карачаево-Черкесскую Республику, Республике Северную Осетию – Аланию, Марий Эл, Чувашскую, Алтай, Ставропольский край, Алтайский край, Курганскую, Пензенскую и Ивановскую области, Еврейскую автономную область и Чукотский автономный округ. Это в основном юг России, часть Поволжья и единичные регионы Урала, Сибири и Дальнего Востока.

Второй кластер включил 2 региона с самыми низкими индексами доходов и долголетия, что и определило самую низкую величину ИРЧП, которая составила лишь 0,632 – это Республики: Башкортостан и Тыва.

Третий кластер объединил 38 регионов со средними индексами ИРЧП и его компонентами. Это самый многочисленный кластер, куда вошли Брянская, Владимирская, Воронежская, Калужская, Костромская, Курская, Московская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Архангельская, Калининградская, Ленинградская, Новгородская, Псковская, Астраханская, Волгоградская, Ростовская, Кировская, Нижегородская, Саратов-

ская, Ульяновская, Свердловская, Кемеровская, Читинская, Новосибирская, Омская, Амурская, Камчатская и Магаданская области; Республики: Мордовия, Карелия, Калмыкия, Бурятия, Хакасия; Приморский край.

Четвертый кластер – в него вошел 21 регион, средний ИРЧП которых составил 0,764. Это Белгородская, Липецкая, Орловская, Ярославская, Вологодская, Мурманская, Оренбургская, Самарская, Челябинская, Иркутская, Томская, Сахалинская области, Республики: Коми, Удмуртская, Саха, Татарстан; Красноярский край, Хабаровский край, Краснодарский край и г. Санкт-Петербург. В этом кластере при меньшем числе регионов довольно обширный разброс регионов по территории.

Пятый кластер объединяет 2 региона с самым высоким показателем ИРЧП. Сюда вошли: г. Москва и Тюменская область. Все это подтверждает, что сложившиеся территориальные социально-экономические условия развития человеческого потенциала обусловили сложившееся выделение кластеров по индексу развития человеческого потенциала в 2000 году.

Сравнительная характеристика сложившихся кластеров показана на рис. 4.

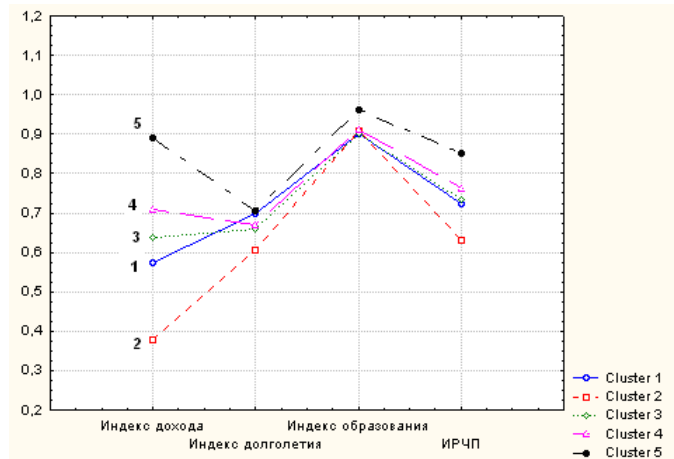


Рис. 4. Распределение регионов РФ по пяти кластерам в 2000 г.

Таблица 5. Распределение регионов РФ по пяти кластерам в 2006 г.

	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
Индекс дохода	0,621571	0,710795	0,810294	0,801143	0,994500
Индекс долголетия	0,764714	0,666795	0,695647	0,642929	0,748000
Индекс образования	0,863571	0,895897	0,911706	0,887286	0,950500
ИРЧП	0,750143	0,757846	0,805824	0,777000	0,897500

На графике видно, что пятый кластер является кластером с наилучшим ИРЧП и самыми высокими его составляющими.

В 2006 г. при выделении 5 кластеров получены иные результаты.

В первый кластер вошли 7 регионов с наихудшими индексами дохода, образования и ИРЧП: Республики: Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия – Алания и Ставропольский край. Это кластер, сложившийся из регионов юга России.

Второй кластер включает 39 регионов: Брянскую, Владимирскую, Воронежскую, Ивановскую, Калужскую, Костромскую, Курскую, Орловскую, Рязанскую, Смоленскую, Тамбовскую, Тверскую, Тульскую, Калининградскую, Псковскую, Астраханскую, Волгоградскую, Ростовскую, Кировскую, Пензенскую, Саратовскую, Ульяновскую, Курганскую, Читинскую, Амурскую, Камчатскую области, Краснодар-

ский край, Ставропольский край, Алтайский край, Приморский край, Хабаровский край, Еврейскую автономную область и Республики: Марий Эл, Мордовию, Чувашскую, Алтай, Бурятию, Тыва и Хакасию. Это регионы с довольно низким индексом долголетия, а их разброс по территории подтверждает, что не ноосферные условия, а социально-экономические объединили их в один кластер.

Третий кластер объединяет 17 регионов с ИРЧП, равным 0,806, – это выше, чем в целом по России в 2006 г. Сюда вошли: Белгородская, Липецкая, Ярославская, Вологодская, Оренбургская, Самарская, Челябинская, Новосибирская, Омская, Томская; Республики: Башкортостан, Татарстан, Удмуртская, Саха; Красноярский край и г. Санкт-Петербург. Этот кластер объединил регионы с ИРЧП выше средних по стране.

Четвертый кластер объединяет 14 регионов с ИРЧП 0,777. В этот кластер вошли: Московская, Архангель-

ская, Ленинградская, Мурманская, Новгородская, Нижегородская, Пермская, Иркутская, Кемеровская, Магаданская, Сахалинская области и Чукотский автономный округ; Республики Коми, Карелия. В этом кластере самый низкий индекс долголетия, а потому ИРЧП оказался ниже среднего по стране.

В пятый кластер по-прежнему, как и в 2000 г., входят только 2 региона с ИРЧП 0,898, намного превышающим индекс по России в целом. В этом кла-

стере г. Москва и Тюменская область (рис. 5). Кластером с самым высоким ИРЧП в 2006 г. является пятый, а с самыми низкими становится первый, что отражено на графике (рис. 5).

Таким образом, кластерный анализ позволяет выделить лучшие и худшие группы регионов не только по ИРЧП, но и по составляющим его компонентам, при этом номер кластера значения не имеет.

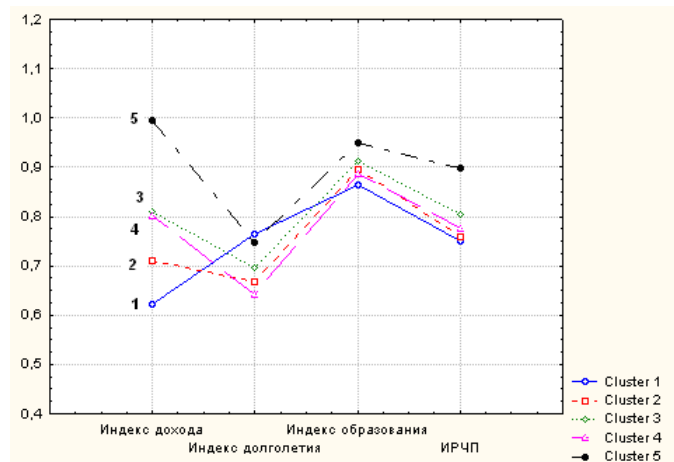


Рис. 5. Распределение регионов РФ по пяти кластерам в 2006 г.

В 2006 г. с лучшими компонентами ИРЧП выделяется пятый кластер, к нему ближе всех третий кластер, всего 19 регионов. В этих регионах ИРЧП выше коэффициента 0,800, близок к ним четвертый кластер регионов с коэффициентом 0,777. Вместе эти регионы, а их теперь уже 33, составляют ведущую группу регионов. Сюда вошли весь Северо-Запад России, большая часть Приволжского федерального округа, часть Центрального федерального округа, Сибири, Дальнего Востока, где проживает почти 54 % населения России. Другая группа регионов – это регионы юга России: их 7 (1-й кластер) и близкие к ним по величине ИРЧП и его компонентам 39 регионов (2-й кластер). Вместе с тем каждый кластер имеет свои особенности, что и обуславливает необходимость разработки особой кластерной

политики развития человеческого потенциала.

Сравнительная характеристика распределения регионов по кластерам показывает, что за период 2000 -2006 гг. число регионов в лучшем кластере не изменилось, в худшем – увеличилось с 2 до 7. В промежуточных кластерах, между лучшим и худшим, число регионов сократилось с 75 до 70. Вместе с тем средние показатели в этих кластерах изменились по-разному, и в основном за счет роста индекса дохода. Сравнение показателей в разрезе отдельных кластеров регионов показывает, что, несмотря на снижение индексов уровня образования в 2006 г. по сравнению с 2000 г. по всем кластерам, эти показатели выше порогового стандартного коэффициента (0,800).

В 2006 г. значительно повысились индексы дохода во всех регионах, но выше 0,800 они только в 3-х кластерах. Вместе с тем индекс долголетия хотя и повысился в 2006 г. в сравнении с 2000 г., но остался ниже стандартного коэффициента во всех кластерах.

Таким образом, дальнейший рост ИРЧП может обеспечить в первую очередь комплекс мероприятий, направленных на рост индекса долголетия во всех регионах и рост индекса дохода в 46 регионах (1-го и 2-го кластера). В конечном итоге анализ показал, что выделение типов регионов по величине ИРЧП методом анализа кластеров еще раз подтверждает, что основные проблемы роста ИРЧП России в первую очередь связаны с демографическими вызовами.

Библиографический список

1. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006/2007 годы.
<http://www.undp.ru/index.phtml?so=Ru&cmd=2&cmd=publications1&id=49>
2. Декларация тысячелетия. Организация Объединенных Наций: ценности и принципы. www.un.org
3. Зубаревич Н. В. Современное пространство России: человеческое измерение.
<http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0273/analit01.php>
4. Кластерный анализ. Метод К средних.
<http://www.statsoft.ru/home/textbook/modules/stcluan.html>
5. Концепция «Внешнеэкономические связи России и цели развития ООН-2008»
<http://www.eer.ru/unaconseption.html>
6. Концепция демографического развития Российской Федерации на период до 2025 года. Утверждена Указом Президента РФ № 1351 от 9 октября 2007г.
7. Основные положения региональной политики в Российской Федерации,

утвержденные Указом Президента РФ № 203 от 3 июля 1996 г.

8. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. сб. Росстат.-М., 2009.
9. Россия в 2015 году: цели и приоритеты развития.
<http://demoscope.ru/weekly/2005/0219/print.php>
10. Федеральная комплексная целевая программа «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)».
11. Социальный атлас российских регионов. Типология регионов
<http://atlas.socpol.ru/typology/index.shtml>
12. Типология экономического пространства регионов
http://vtit.kuzstu.ru/books/shelp/book7doc/chapter_2.html
13. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2008. Россия перед лицом демографических вызовов. М., 2009.

Bibliographic list

1. The report on development of human potential in the Russian Federation for 2006/2007.
<http://www.undp.ru/index.phtml?so=Ru&cmd=2&cmd=publications1&id=49>
2. The declaration of a millennium. www.un.org
3. Zybarevich. Century Modern space of Russia: human measurement.
<http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0273/analit01.php>
4. Klaster the analysis. A method K averages.
<http://www.statsoft.ru/home/textbook/modules/stcluan.html>
5. The concept «Foreign economic relations of Russia and the purpose of development of the United Nations-2008»
<http://www.eer.ru/unaconseption.html>
6. The concept of demographic development of the Russian Federation for the period till 2025, is approved by the president of the Russian Federation number 1351 from October, 9th, 2007

7. Substantive provisions of regional policy in the Russian Federation, approved by the decree of the President of the Russian Federation number 203 from July, 3rd, 1996
8. The Russian statistical year-book. Year-book. 2008: Stat. volume. / Rosstat.-M, 2008.
9. Russia in 2015: the purposes and priorities of development.
<http://demoscope.ru/weekly/2005/0219/print.php>
10. The federal complex target program «Reduction of distinctions in social and

economic development of regions of the Russian Federation (2002-2010 and till 2015)».

11. The social atlas of the Russian regions. Typology of regions
<http://atlas.socpol.ru/typology/index.shtml>

12. Typology of economic space of regions
http://vtit.kuzstu.ru/books/shelp/book_7/doc/chapter_2.html

13. The report on development of human potential in the Russian Federation 2008. Russia before the face of demographic calls. M, 2009.

Г.А. Батищева

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Аннотация

Оценены экономические последствия миграции для отправляющего и принимающего регионов на основании макроэкономического анализа совокупных доходов от миграции. Рассмотрена задача максимизации доходов от миграции. Рассмотрена графическая модель экономических последствий миграции.

Annotation

Migration economical consequences for sending and acquiring regions based on macro economical analysis of joint incomes from migration were evaluated. Maximization of incomes task from migration is solved. Graphical model of economical migration is considered.

Ключевые слова

Миграция, регион, доход, затраты на миграцию, прибыль, заработная плата, человеческий капитал, дисконт, вероятность трудоустройства.

Key words

Migration, region, income, migration costs, profit, wage, discount, employment probability.

На протяжении последних пятнадцати лет в России происходит сокращение численности населения. За период с 1992 г. по 2009 г. Россия потеряла 6,4 млн. человек. Сокращение численности населения неизбежно приведет в ближайшее время к дефициту трудовых ресурсов. Одним из путей решения указанной проблемы является привлечение мигрантов в соответствии

с потребностями демографического и социально-экономического развития. Международная миграция рабочей силы разнообразно воздействует на экономику принимающих стран. Это воздействие имеет как положительный, так и отрицательный эффект. В этой связи задачи, рассматриваемые в данной работе, направленные на исследование эконо-

мических последствий трудовой миграции, приобретают особое значение.

Оценим экономические последствия миграции для отправляющего и принимающего регионов на основании макроэкономического анализа совокупных доходов от миграции.

Введем обозначения:

i – индекс отправляющего региона¹;

j – индекс принимающего региона;

$w_j (w_i)$ – реальная заработная плата соответственно в принимающем (отправляющем) регионе;

w_{jb} – реальный доход, получаемый в случае незанятости (пособие по безработице) или занятости в неформальном секторе в принимающем регионе;

L_{zj} – число занятых в принимающем регионе (до начала миграции);

$L_j (L_i)$ – численность экономически активного населения соответственно в принимающем (отправляющем) регионе до начала миграции;

M_{ij} – количество мигрантов в регион j из региона i ;

m_{ij} – уровень миграции – удельный вес мигрантов из региона i в регион j в общей численности экономически активного населения отправляющего региона i : $m_{ij} = \frac{M_{ij}}{L_i}$, $0 \leq m_{ij} < 1$;

H_c – уровень человеческого капитала мигранта, $0 \leq H_c \leq 1$;

r – ставка дисконтирования мигранта;

p – вероятность трудоустройства в принимающем регионе при реальной заработной плате;

C – прямые затраты на миграцию (прямые издержки переезда в принимающий регион);

R – ожидаемый чистый доход от миграции из отправляющего в принимающий регион за период $t \in [T_1, T_2]$;

T_1 – год переезда из отправляющего региона в принимающий;

T_2 – год прекращения работы;

$Y_j (Y_i)$ – валовой внутренний продукт соответственно в принимающем (отправляющем) регионе.

Сделаем некоторые допущения:

1) принимающий регион по сравнению с отправляющим характеризуется более высоким техническим потенциалом и более высоким уровнем производительности труда;

2) до начала миграции число рабочих мест в принимающем регионе равно числу занятых – L_{zj} ;

3) стоимость рабочей силы в отправляющем регионе ниже, чем в принимающем;

4) главной причиной межрегиональной миграции рабочей силы является различный уровень реальной средней заработной платы в принимающем и отправляющем регионах;

5) в обоих регионах нет ограничений на миграцию трудовых ресурсов.

В процессе миграции численность экономически активного населения в принимающем регионе будет равна: $L_j + m_{ij} \cdot L_i$. Исходя из сделанных предположений и учитывая тот факт, что мигрант низкой квалификации имеет гораздо меньше шансов найти работу, чем специалист высокой квалификации, будем рассматривать вероятность трудоустройства как функцию человеческого капитала H_c [1, с. 4-8; 2, с. 159-198; 3, с. 126-142]:

¹ Под регионом будем понимать страну (если рассматривать внешнюю миграцию); округ (если рассматривать внутреннюю миграцию между федеральными округами России); область, край, республику (если рассматривать внутреннюю миграцию в пределах округа).

$$p = \frac{L_{zj}}{L_j + m_{ij} \cdot L_i} \cdot H_c,$$

$$0 < H_c \leq 1 \quad \frac{\partial p}{\partial H_c} > 0.$$

(1)

Если p – вероятность найти работу в легальном секторе экономики принимающего региона, то вероятность найти работу в неформальном секторе (или получить пособие по безработице) будет равна $1 - p$, так как сюда будут перемещаться мигранты, не нашедшие работы через официальный рынок труда. Будем считать, что реальная заработная плата в неформальном секторе удовлетворяет условию: $w_{jb} \leq w_j$.

Ожидаемый чистый доход R от миграции за период $t \in [T_1, T_2]$ получим путем сравнения совокупных ожидаемых доходов R_2 в регионах прибытия и отправления, полученных вследствие перераспределения трудовых ресурсов за счет миграции, с доходами при отсутствии миграции R_1 за тот же период. Полагая для простоты, что затраты C на миграцию постоянны, получим:

$$R = R_2 - R_1;$$

$$R_1 = R_{1j} + R_{1i};$$

$$R_2 = R_{2j} + R_{2i}, \quad (2)$$

где

$$R_{1j} = \int_{T_1}^{T_2} w_{1j} \cdot L_{zj} \cdot e^{-rt} dt$$

(3)

R_{1j} – ожидаемый доход в принимающем регионе за период $t \in [T_1, T_2]$ при условии, что миграции в данный регион нет;

$$R_{2j} = \int_{T_1}^{T_2} \left[w_j \cdot L_{zj} + p \cdot w_j \cdot m_{ij} \cdot L_i + (1 - p) \cdot w_{jb} \cdot m_{ij} \cdot L_i - \gamma \cdot C \cdot m_{ij} \cdot L_i \right] \cdot e^{-rt} dt,$$

$$(4)$$

R_{2j} – ожидаемый доход в принимающем регионе с учетом миграции за период $t \in [T_1, T_2]$, $\gamma = \frac{r \cdot e^{rT_1}}{1 - e^{r(T_1 - T_2)}}$;

$$R_{1i} = \int_{T_1}^{T_2} w_{1i} \cdot L_i \cdot e^{-rt} dt,$$

$$(5)$$

R_{1i} – ожидаемый доход в отправляющем регионе за период $t \in [T_1, T_2]$ при условии, что миграции из данного региона нет;

$$R_{2i} = \int_{T_1}^{T_2} w_i \cdot (1 - m_{ij}) \cdot L_i \cdot e^{-rt} dt,$$

(6)

R_{2i} – ожидаемый доход в отправляющем регионе с учетом миграции за период $t \in [T_1, T_2]$, $w_{1j}(w_{1i})$ – реальная заработная плата в принимающем (отправляющем) регионе при отсутствии миграции.

Используя формулы (2) – (6), получим формулы для нахождения R_2 и

 R_1

$$R_2 = \int_{T_1}^{T_2} \left[w_j \cdot L_{zj} + p \cdot w_j \cdot m_{ij} \cdot L_i + (1 - p) \cdot w_{jb} \cdot m_{ij} \cdot L_i - \gamma \cdot C \cdot m_{ij} \cdot L_i + w_i \cdot (1 - m_{ij}) \cdot L_i \right] \cdot e^{-rt} dt$$

$$(7)$$

$$R_1 = \int_{T_1}^{T_2} [w_{1j} \cdot L_{zj} + w_{1i} \cdot L_i] \cdot e^{-rt} dt.$$

(8)

Зарботную плату рассматриваем как функцию объема производства Y : $w = w(Y)$, где $Y = Y(L)$ – производственная функция. Тогда соответственно для принимающего и отправляющего регионов можно записать:

$$w_j = w_j(Y_j(L_j + m_{ij} \cdot L_i)),$$

$$w_i = w_i(Y_i(L_i - m_{ij} \cdot L_i)). \quad (9)$$

Заработную плату в нелегальном секторе w_{jb} , а также заработную плату w_{1j} в принимающем и w_{li} в отправляющем регионах при отсутствии миграции будем считать не зависящей от уровня миграции.

Задачу максимизации доходов от миграции будем решать на основе общей теории вариационного исчисления.

Постановка задачи. Найти максимум функционала:

$$R(m_{ij}) = \int_{T_1}^{T_2} F(m_{ij}, m'_{ij}, t) dt, \quad m_{ij}(T_1) = 0,$$

(10) где

$$F = \left(\begin{array}{l} w_j L_{zj} + p(w_j - w_{jb})m_{ij} L_i + w_{jb} m_{ij} L_i + w_i(1 - m_{ij})L_i - \\ - \gamma C m_{ij} L_i - w_{1j} L_{zj} - w_{li} L_i \end{array} \right) \cdot e^{-rt}$$

(11)

$$p = \frac{L_{zj}}{L_j + m_{ij} \cdot L_i} \cdot H_c,$$

$$w_j = w_j(Y_j(L_j + m_{ij} \cdot L_i)),$$

$$w_i = w_i(Y_i(L_i - m_{ij} \cdot L_i)), \quad \gamma = \frac{r \cdot e^{rT_1}}{1 - e^{r(T_1 - T_2)}}.$$

В соответствии с необходимым условием существования экстремума функционала (10), если оптимальное значение этого функционала существует, то оно должно являться решением дифференциального уравнения Эйлера-Лагранжа:

$$F'_{m_{ij}} - \frac{d}{dt} F'_{m'_{ij}} = 0$$

(12)

где m'_{ij} - производная функции m_{ij} по переменной t ; $F'_{m_{ij}}$ - производная функции F по переменной m_{ij} ; $F'_{m'_{ij}}$ - производная функции F по переменной m'_{ij} . Поскольку подынтегральная функция F в выражении (10) не зависит от m'_{ij} , то уравнение Эйлера-Лагранжа для функционала $R(m_{ij})$ при-

водится к виду: $F'_{m_{ij}} = 0$, что эквивалентно:

$$\frac{\partial w_j}{\partial Y_j} \cdot \frac{\partial Y_j}{\partial m_{ij}} \cdot (L_{zj} + p \cdot L_i \cdot m_{ij}) - \frac{\partial w_i}{\partial Y_i} \cdot \frac{\partial Y_i}{\partial m_{ij}} \cdot L_i \cdot (1 - m_{ij}) + p \cdot \frac{w_j - w_{jb}}{L_j + m_{ij} \cdot L_i} \cdot L_j = w_i + \gamma \cdot C - w_{jb}$$

(13)

Решение данного уравнения позволяет найти оптимальные значения уровней миграции, доставляющие максимум функционалу $R(m_{ij})$.

В частном случае, при условии, что величины w_j , w_i , C - постоянны, причем $w_{1j} = w_j$, $w_{li} = w_i$, уравнение Эйлера-Лагранжа принимает вид:

$$\frac{\partial F_j}{\partial m_{ij}} = \left(\begin{array}{l} \frac{(w_j - w_{jb}) \cdot L_{zj} \cdot L_j \cdot H_c}{(L_j + m_{ij} \cdot L_i)^2} + \\ + w_{jb} - w_i - \gamma \cdot C \end{array} \right) \cdot L_i \cdot e^{-rt} = 0$$

(14)

Решая данное уравнение, найдем критическую точку:

$$m_{ij}^* = \frac{L_j}{L_i} \cdot \left(\sqrt{\frac{w_j - w_{jb}}{w_i + \gamma \cdot C - w_{jb}} \cdot \frac{L_{zj}}{L_j} \cdot H_c} - 1 \right)$$

(15)

Условие

$$\frac{\partial^2 F_j}{\partial m_{ij}^2} = - \frac{2 \cdot (w_j - w_{jb}) \cdot L_{zj} \cdot L_j \cdot H_c}{(L_j + m_{ij} \cdot L_i)^3} \cdot L_i^2 \cdot e^{-rt} < 0$$

указывает на монотонность убывания функции $\frac{\partial F_j}{\partial m_{ij}}$ на всем промежутке

изменения переменной m_{ij} . Выражение (15) имеет экономический смысл, если выполняется условие: $0 \leq m_{ij}^* < 1$, что равносильно:

$$1 \leq \sqrt{\frac{w_j - w_{jb}}{w_i + \gamma \cdot C - w_{jb}} \cdot \frac{L_{zj}}{L_j} \cdot H_c} < 1 + \frac{L_i}{L_j}$$

(16)

При указанных условиях точка m_{ij}^* доставляет максимум функционалу R .

Таким образом, уровень миграции m_{ij}^* , определяемый по формуле (15), является оптимальным, и ожидаемый чистый доход от миграции из отправляющего региона в принимающий будет максимальным.

Оценим экономические последствия миграции для отправляющего и принимающего регионов на основании графической модели миграции.

В предложенной выше аналитической модели были рассмотрены две группы лиц: 1) мигранты; 2) конкурирующие с ними постоянно проживающие рабочие в принимающем регионе, чей рынок пополняют мигранты. В графической модели, в отличие от аналитической, дополнительно рас-

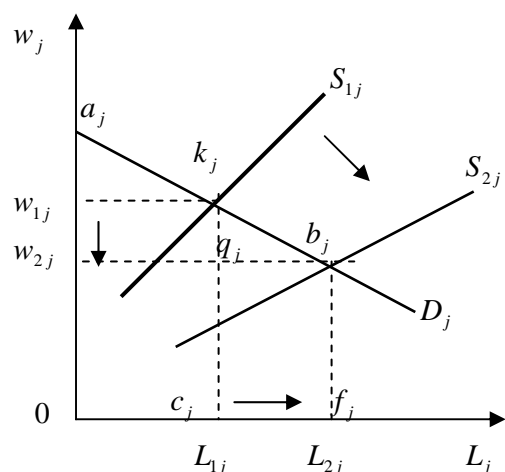


Рис.1. Влияние миграции на рынок труда принимающего региона

Сделаем следующие допущения:

1) принимающий регион по сравнению с отправляющим характеризуется высоким техническим потенциалом и высоким уровнем производительности труда. Спрос на рабочую силу в нем составляет D_j . Регион имеет в своем распоряжении трудовые ресурсы в размере $Oc_j = L_{1j}$ и обеспечивает сред-

смотрим еще третью группу лиц: предприниматели и работодатели.

Рынок труда является одной из составных частей рыночной экономики, на которую оказывает существенное влияние миграция трудовых ресурсов. Взаимодействие спроса и предложения на рынке труда подчиняется общим закономерностям рыночных процессов. Заработная плата формируется в итоге взаимодействия спроса, который предъявляют работодатели, и предложения, которое формируют наемные работники. В результате на рынке труда в каждом регионе складывается определенная взаимосвязь между уровнем заработной платы и уровнем занятости населения. Равновесие на рынке труда на основе взаимодействия спроса и предложения можно показать графически соответствующими кривыми (рис.1, 2).

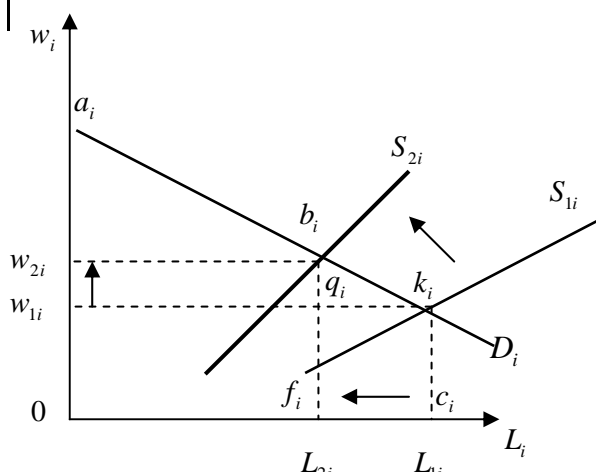


Рис.2. Влияние миграции на рынок труда отправляющего региона

ний уровень реальной заработной платы в размере w_{1j} . Объем производства принимающего региона с помощью имеющихся у него трудовых ресурсов составляет $Oa_jk_jc_j$;

2) спрос на рабочую силу в отправляющем регионе составляет D_i . Регион имеет в своем распоряжении

трудо­вые ресурсы в размере $O c_i = L_{1i}$ и обеспечивает средний уровень реальной заработной платы в размере w_{1i} , причем $w_{1i} < w_{1j}$. То, что $w_{1i} < w_{1j}$, означает, что стоимость рабочей силы в отправляющем регионе ниже, чем в принимающем. Объем производства отправляющего региона с помощью имеющихся у него трудовых ресурсов составляет $O a_i k_i c_i$;

3) главной причиной межрегиональной миграции рабочей силы является различный уровень реальной средней заработной платы в принимающем и отправляющем регионах;

4) миграция не требует от мигрантов ни экономических, ни моральных издержек;²

5) в обоих регионах нет ограничений на миграцию трудовых ресурсов.

При отсутствии трудовой миграции в принимающем регионе под влиянием предложения местной рабочей силы (кривая S_{1j}) и спроса на нее (кривая D_j) устанавливается равновесие при уровне заработной платы w_{1j} и занятости L_{1j} (рис. 1). Появление на рынке труда мигрантов с более дешевой рабочей силой вызывает рост предложения труда, в результате кривая предложения сдвигается вправо в положение S_{2j} и становится более полой, характеризуя склонность рабочих-мигрантов соглашаться на предлагаемую работу с более низкой заработной платой по сравнению с местными рабочими. В результате миграционный прирост увеличит занятость до уровня L_{2j} и снизит заработную плату до уровня w_{2j} .

Аналогичные рассуждения для отправляющего региона (рис. 2)

позволяют заключить, что миграционный отток из отправляющего региона приведет к росту в данном регионе уровня заработной платы с w_{1i} до w_{2i} в связи со снижением предложения труда на величину $L_{1i} - L_{2i}$ и сдвигом кривой предложения из положения S_{1i} в положение S_{2i} .

Поскольку в силу сделанных допущений средний уровень реальной заработной платы в обоих регионах различен, работники из отправляющего региона будут эмигрировать в принимающий регион до тех пор, пока заработная плата будет удовлетворять условию: $w_{2j} > w_{2i}$. При этом объем трудовых ресурсов отправляющего региона уменьшится на величину $L_{1i} - L_{2i}$, а объем трудовых ресурсов принимающего региона увеличится на ту же величину $L_{2j} - L_{1j} = L_{1i} - L_{2i}$.

Выводы.

Последствия миграции в принимающем регионе: 1) заработная плата снизится с w_{1j} до w_{2j} ; 2) доход местных трудовых ресурсов L_{1j} (рассчитанный путем умножения ставки заработной платы на количество рабочих) уменьшится на величину сегмента $w_{2j} w_{1j} k_j q_j$, то есть снизится с $O w_j k_j c_j$ до $O w_{2j} q_j c_j$; 3) доходы владельцев остальных факторов производства, в том числе предпринимателей, увеличатся на величину сегмента $w_{2j} w_{1j} k_j b_j$, то есть возрастут с $w_{1j} a_j k_j$ до $w_{2j} a_j b_j$; 4) объем производства за счет использования, как местных трудовых ресурсов, так и иммигрантов возрастет на величину сегмента $c_j k_j b_j f_j$, то есть увеличится с $O a_j k_j c_j$ до $O a_j b_j f_j$; 5) чистый рост внутреннего производства будет равен сегменту $q_j k_j b_j$, полученному путем

² В аналитической модели миграции экономические издержки миграции учтены.

вычитания из сегмента $c_j k_j b_j f_j$ доходов мигрантов – сегмента $c_j q_j b_j f_j$.

Последствия миграции в отправляющем регионе: 1) заработная плата повысится с w_{1i} до w_{2i} ; 2) доход оставшихся трудовых ресурсов L_{2i} увеличится на величину сегмента $w_{1i} w_{2i} b_i q_i$, то есть повысится с $O w_{1i} q_i f_i$ до $O w_{2i} b_i f_i$; 3) доходы владельцев остальных факторов производства уменьшатся на величину сегмента $w_{1i} w_{2i} b_i k_i$, то есть снизятся с $w_{1i} a_i k_i$ до $w_{2i} a_i b_i$; 4) объем производства за счет использования оставшихся трудовых ресурсов уменьшится на величину сегмента $f_i b_i k_i c_i$, то есть снизится с $O a_i k_i c_i$ до $O a_i b_i f_i$; 5) в условиях относительной избыточности трудовых ресурсов снизится уровень безработицы в регионе; 6) доходы региона (в том числе валютные, если рассматривать в качестве региона страну) вырастут за счет денежных переводов мигрантов своим семьям на родину (в отправляющий регион).

Доходы мигрантов возрастут на величину $c_j q_j b_j f_j - f_i q_i k_i c_i$.

Последствия миграции с точки зрения всей страны (всего мира, если в качестве регионов рассматривать отдельные страны): в целом в результате более продуктивного использования трудовых ресурсов за счет их межрегионального (межстранового) перераспределения совокупный продукт, произведенный в обоих регионах с помощью того же объема труда, возрастет – окажется больше первоначального на

величину разности сегментов $c_j k_j b_j f_j - f_i b_i k_i c_i$.

Таким образом, проведенное моделирование последствий трудовой миграции позволяет сделать вывод: перераспределение трудовых ресурсов с помощью миграции может способствовать возможному росту совокупного продукта, произведенного в отправляющем и принимающем регионах.

Библиографический список

1. Ghatak S., Mulhern A., Watson J. "The Dynamics of Inter-regional Migration in Poland" // Faculty of Arts & Social Sciences, Kingston University. Economics Discussion Paper, 2004/4.
2. Ghatak S., Levine P. and Wheatley Price S. "Migration Theories and Evidence: An Assessment" // Journal of Economic Surveys, 1996. № 10/2. P. 159-198.
3. Harris J., Todaro M. Migration, unemployment and development: a Two-Sector Analysis // American Economic Review, 1970. № 60. P. 126-142.

Bibliographic list

1. Ghatak S., Mulhern A., Watson J. "The Dynamics of Inter-regional Migration in Poland" // Faculty of Arts & Social Sciences, Kingston University. Economics Discussion Paper, 2004/4.
2. Ghatak S., Levine P. and Wheatley Price S. "Migration Theories and Evidence: An Assessment" // Journal of Economic Surveys, 1996. № 10/2. P. 159-198.
3. Harris J., Todaro M. Migration, unemployment and development: a Two-Sector Analysis // American Economic Review, 1970. № 60. P. 126-142.

**РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ ВЫРАВНИВАНИЯ
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ АСИММЕТРИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ
В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

Аннотация

В статье предложен механизм формирования стратегии выравнивания территориальной асимметрии качества жизни в системе региональной политики, основанный на методике измерения дифференциации субъектов РФ по качеству жизни. Данная методика включает применение методов кластерного анализа и рейтингования регионов в разрезе интегральных составляющих качества жизни.

Annotation

The article considers the mechanism of working out strategy measures directed on reduction of territorial quality of life asymmetry in the regional policy system. This mechanism is based on the measurement procedure of the differentiation in the quality of life among population in the subjects of the Russian Federation. The procedure includes the application of cluster analysis and rating building methods in the context of integral components of the quality of life.

Ключевые слова

Качество жизни, территориальная асимметрия, региональная политика, кластерный анализ, рейтинг, показатели дифференциации.

Key words

Quality of life, territorial asymmetry, regional policy, cluster analysis, rating, activities of differentiation.

Изучение мирового опыта свидетельствует, что решение проблемы обоснования и реализации государственной региональной социально-экономической политики лежит лишь на пути Парето-оптимального сочетания экономической эффективности производственной деятельности и социальной справедливости территориального распределения созданных благ и услуг как двух взаимоувязанных целей высокого уровня агрегации. Одним из важных ориентиров такой политики должен являться интегральный показатель качества жизни, а важнейшим требованием к инструментарию его оценки – соответствие кругу решаемых аналитических задач, прежде всего, задаче ликвидации наиболее острых региональных диспропорций и постепенного снижения диф-

ференциации российских регионов по данному параметру.

Разработка стратегии выравнивания территориальной асимметрии качества жизни включает четыре взаимосвязанных этапа.

I. Обоснование интегральной структуры регионального качества жизни.

II. Измерение степени дифференциации регионов по интегральным составляющим качества жизни:

- определение приоритетных задач региональной социально-экономической политики, направленных на решение проблемы выравнивания территориальной дифференциации агрегированных компонент качества жизни;

- выбор и обоснование количественных показателей эффективно-

сти и результативности решения задач сокращения асимметрии интегральных составляющих качества жизни;

- кластеризация регионов по эффективности решения задач в разрезе основных компонент качества жизни;

- расчет рейтингов региональных кластеров в разрезе интегральных составляющих качества жизни;

- вычисление показателей вариации рейтингов и оценка с их помощью степени дифференциации регионов по интегральным составляющим качества жизни.

III. Типологизация регионов по эффективности решения задач сокращения асимметрии качества жизни и выявление роли отдельных показателей в формировании интегральных кластеров качества жизни.

IV. Обоснование стратегии сокращения региональной асимметрии качества жизни.

Решение проблемы снижения асимметрии субъектов РФ по качеству жизни осложняется многоаспектностью данного понятия, отсутствием общепризнанной формализованной структуры и пригодного для любых сопоставлений набора индикаторов. В характеристиках данного термина в разных пропорциях отражается уровень, условия жизни и качество населения. Понимая под качеством жизни совокупность жизненных ценностей, характеризующих структуру потребностей, виды деятельности и условия существования человека, удовлетворенность людей жизнью, социальной и окружающей средой и представляющих возможности для индивидуального развития личности с учетом влияния процессов территориального социально-экономического развития региона, определим структуру качества жизни в виде таких взаимодействующих интегральных компонентов, как [1]:

- *качество населения*, объединяющее в себе такие его свойства,

как: ожидаемая продолжительность жизни, уровень образования, квалификация, рождаемость и смертность, брачность и т.п.;

- *уровень благосостояния населения*, включающего основные показатели уровня жизни и отражающего степень удовлетворения его материальных и духовных потребностей (реальные доходы, их дифференциация, уровень потребления благ и услуг и т.п.);

- *качество социальной сферы*, отражающее уровень условий труда, социальной защиты, инновационного потенциала и т.п.;

- *качество окружающей среды*, аккумулирующее данные о загрязнении воздушного пространства, воды, о качестве почвы, уровне биоразнообразия и т.п..

Характеристики данных агрегированных составляющих могут быть использованы в качестве критериев оценки результатов социально-экономического развития субъектов РФ и страны в целом, отражающих степень эффективности управления регионом в той сфере деятельности, к которой относится данный конкретный компонент.

Для того чтобы интегральные составляющие качества жизни имели адекватное количественное выражение, необходимо разработать систему статистических показателей, характеризующих наиболее полно в количественной форме межрегиональную асимметрию и отвечающих следующим требованиям:

- выбору или возможности расчета на основании стандартных показателей государственной статистики;

- минимизации числа индикаторов путем селекции наиболее адекватного из множества показателей по конкретному компоненту;

- способности индикаторов отражать территориальные различия и динамику исследуемого компонента качества жизни;

– соответствию системы показателей направлению регионального развития;

– максимальной информативности результатов для целей принятия управленческих решений.

Показатели, отобранные согласно приоритетным задачам региональной социально-экономической политики, направленным на решение проблемы снижения территориальной асимметрии качества жизни, выделенным в соответствующих законодательных актах³ (таблица 1), унифицированы по 10-балльной шкале и использованы для реализации кластерного анализа субъектов РФ по качеству жизни, что позволило затем измерить дифференциацию регионов по качеству жизни путем расчета рейтингов региональных кластеров в соответствии с формулой (1) и показателей вариации рейтингов (таблица 2) (см. ниже):

$$R_j^k = \frac{\sum_{i=1}^{n_k} \bar{x}_{ij}^k}{n_k}, \quad (1)$$

где R_j^k – рейтинг класса j k -го интегрального свойства качества жизни,

\bar{x}_{ij}^k – среднее значение i -го унифицированного количественного показателя k -го интегрального свойства в кластере j ,

n_k – число показателей k -го интегрального свойства, $k = \overline{1,4}$.

³ Указ Президента РФ «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации» от 3 июня 1996 г. N 803, «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» от 17 ноября 2008 г. N 1662-р; Федеральная целевая программа «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)» от 11 октября 2001 г., «Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации» от 30 июня 2005 года

В качестве показателей асимметрии взят коэффициент вариации и отношение максимального значения рейтинга к минимальному. Совокупность считается однородной, если коэффициент вариации не превышает 33%, поэтому согласно данным таблицы 2 субъекты РФ по всем интегральным компонентам качества жизни являются разнородными. На основании значений показателей асимметрии можно отметить, что наибольшие различия между регионами наблюдаются по качеству окружающей среды: данную асимметрию следует охарактеризовать как сверхвысокую. Очень высокую дифференциацию демонстрируют субъекты РФ по уровню благосостояния, далее следует асимметрия по качеству социальной сферы. Наименьшие различия регионов наблюдаются по качеству населения.

Типологизация субъектов РФ по эффективности решения отдельных задач сокращения асимметрии качества жизни методом кластерного анализа выявила 5 классов, на основании содержательной интерпретации которых определены проблемные направления формируемой стратегии: класс 1 – регионы-лидеры по данному параметру; класс 2 – регионы со значениями выше среднероссийского; класс 3 – регионы-середняки; класс 4 – регионы, демонстрирующие значения ниже среднероссийского; класс 5 – регионы-аутсайдеры, задача не решена.

Например, анализ классов субъектов РФ по качеству населения показал, что наибольшее значение рейтинга присвоено федеральным центрам г. Москвы и г. Санкт-Петербурга (таблица 3). Они являются абсолютными лидерами по уровню образования, значительно опережая следующие за ними регионы. В этих субъектах РФ зафиксирован очень низкий уровень заболеваемости по сравнению с остальными регионами. Проблема старения особенно остро проявляется в г. Санкт-Петербурге, имею-

шем высокое значение коэффициента демографической нагрузки, г.Москва демонстрирует среднее значение этого показателя. В целом можно отметить,

что оба федеральных центра являются регионами-лидерами по качеству населения с выраженной проблемой старения

Таблица 1. Показатели интегральных свойств качества жизни
(по статистическим данным за 2007 г. [5])

Задачи социально-экономической региональной политики	Показатели	Региональные различия	
		max	min
Качество населения			
Снижение темпов естественной убыли населения, увеличение ожидаемой продолжительности жизни, сохранение и укрепление здоровья населения	Обобщенный показатель заболеваемости ⁴ (УЗ), %	24,4	4,5
Противодействие тенденции ухудшения демографической ситуации	Коэффициент демографической нагрузки лицами старше трудоспособного возраста на 1000 человек трудоспособного возраста (КДН), чел.	441	104
Создание системы образовательных проектов, направленных на подготовку высококвалифицированных специалистов	Доля имеющих высшее образование среди экономически активного населения (УОбр), %	25,9	3,6
Уровень благосостояния			
Повышение конкурентоспособности экономики региона, повышение производительности труда	Валовой региональный продукт на 1 занятого в экономике, тыс. руб.	1004	85,6
Снижение уровня бедности	Доля населения с душевыми денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, %	61,9	10,1
Сдерживание процесса имущественного расслоения	Коэффициент фондов, раз	38,6	7,6
Стабилизация уровня жизни населения, создание прочной основы для его повышения	Отношение среднедушевых денежных доходов домохозяйств к прожиточному минимуму, %	716,5	135,4
Формирование рынка доступного жилья, повышение его качества	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (не учитывается ветхий и аварийный жилищный фонд), м ²	28,32	8,54
Качество социальной сферы			
Решение проблемы выравнивания ситуации в сфере занятости населения	Уровень занятости, %	75,5	21,8

⁴Рассчитан согласно методике, предложенной Тихомировым Н. П. [6].

Продолжение таблицы 1

Регулирование миграционных процессов с учетом стратегических задач развития регионов	Коэффициент миграционного прироста на 10000 человек населения, чел.	82	-154
Развитие науки, национальной инновационной системы и технологий	Доля внутренних затрат на исследование и разработки в ВРП, %	5,68	0,02
Качество окружающей среды			
Значительное улучшение качества природной среды и экологических условий жизни человека	Среднедушевой экономический ущерб здоровью от загрязнения окружающей среды ⁵ , руб.	3684	46,27

Таблица 2. Показатели асимметрии интегральных компонент качества жизни (по статистическим данным за 2007 г. [5])

Интегральные компоненты качества жизни	Рейтинг		Кратность,	Коэффициент вариации, %	Интерпретация асимметрии
	max	min			
Качество населения	7,60	3,96	1,92	33,8	Достаточно высокая
Уровень благосостояния	7,49	1,99	3,89	41,8	Очень высокая
Качество социальной сферы	8,01	2,33	3,44	37,2	Высокая
Качество окружающей среды	8,99	0,87	10,37	58,4	Сверхвысокая

Таблица 3. Регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры по качеству населения (по статистическим данным за 2007 г. [5])

Группы регионов	Рейтинг	Субъекты РФ	УЗ		КДН		УОбр	
			УЗ, %	Класс	КДН, чел.	Класс	УОбр, %	Класс
Регионы-лидеры	7,603	г. Москва	6,168	1	338	3	25,994	1
		г. Санкт-Петербург	7,275	1	379	4	21,015	1
Регионы-аутсайдеры	3,964	Ярославская область	12,035	3	389	4	11,24	3
		Республика Карелия	15,706	5	297	3	10,903	3
		Архангельская область	13,213	4	289	3	8,95	4
		Республика Башкортостан	12,839	4	300	3	8,395	4
		Республика Марий Эл	13,292	4	283	3	12,279	2
		Удмуртская Республика	13,305	4	277	3	8,882	4

⁵ Рассчитан согласно методике, предложенной в [3]

Продолжение таблицы 3

	Чувашская Республика	14,963	5	306	3	10,053	3
	Нижегородская область	15,691	5	380	4	12,107	2
	Пензенская область	14,039	4	383	4	10,057	3
	Курганская область	15,849	5	348	4	6,788	5
	Республика Хакасия	14,352	4	268	2	8,19	4
	Алтайский край	15,403	5	313	3	10,037	3
	Красноярский край	13,720	4	265	2	10,628	3
	Иркутская область	14,344	4	267	2	11,374	3
	Томская область	13,305	4	257	2	13,402	2

Исходя из этого, стратегия преодоления асимметрии качества жизни в данной группе регионов должна опираться, прежде всего, на меры регулирования демографического развития, куда входят:

- создание системы формирования, активного сохранения, укрепления или восстановления здоровья людей, реализации потенциала здоровья людей для ведения активной профессиональной, социальной и личной жизни;

- предоставление социально-экономических условий, при которых родители могли бы полностью реализовать свою потребность в детях и успешно воспитать двоих и более детей;

- обеспечение соответствия количественных и качественных характеристик миграционных потоков целям социального и экономического развития;

более полное использование трудового потенциала лиц предпенсионного и младшего пенсионного возраста, а также создание условий, обеспечивающих продолжительную, активную жизнь лиц пожилого возраста.

Регионы-аутсайдеры по качеству населения демонстрируют высокий и

очень высокий уровень заболеваемости (кроме Ярославской области со средним значением данного параметра). В этой группе большинство регионов имеют средние и высокие значения коэффициента демографической нагрузки. Исключение составляют: Республика Хакасия, Красноярский край, Иркутская и Томская области (с низкими значениями показателя старения населения). Практически все субъекты демонстрируют средний, низкий и очень низкий уровень образования (кроме Томской, Нижегородской областей и Республики Марий Эл с высокими значениями этого параметра). Регионы данного кластера можно назвать *проблемными по качеству населения*. Таким образом, стратегия выравнивания дифференциации качества населения для данной группы регионов должна ориентироваться на мероприятия по сокращению асимметрии уровней здоровья и образования, а также по противодействию ухудшения демографической ситуации, куда входят:

- модернизация медицинской помощи, санитарно-эпидемиологической службы, последовательная реализация законодательства о медицинском страховании в полном объеме;

- разработка комплекса мер по обеспечению экологической безопасности;
- обеспечение доступности качественного образования, а также повышение инвестиционной привлекательности сферы образования;
- снижение смертности, особенно населения в трудоспособном возрасте;
- содействие созданию благоприятных социальных, материальных и морально-психических условий для формирования семьи, повышению рождаемости и улучшению условий воспитания детей.

Библиографический список

1. Айвазян С.А. Анализ синтетических категорий качества жизни населения субъектов Российской Федерации: их измерение, динамика, основные тенденции // Уровень жизни населения регионов России. 2002. №11.
2. Лазарева Е.И. Качество жизни как социальный ресурс инновационного мезоэкономического развития населения // Региональная экономика: теория и практика. 2008. №13(70).
3. Лазарева Е.И., Косолапова Н.А., Пашкова А.Ю., Шаль А.В. Модели экологической ориентации государственно-частных стратегий инвестирования человеческого капитала в инновационной экономике. Ростов н.Д.: Изд-во ЮФУ, 2008.
4. Ниворожкина Л.И., Арженовский С.В. Многомерные статистические методы в

экономике. М.: Издательство - торговая корпорация «Дашков и К»; Ростов н.Д.: Наука-Спектр, 2007.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. М.: Росстат, 2008.

6. Тихомиров Н. П. Социально-экономические проблемы защиты природы. М.: Экология, 1992.

Bibliographic list

1. Aivazian S.A. Analysis of synthetic categories of the quality of life of the population in the subjects of the Russian Federation // The standard of living of the population of regions of Russia. 2002. №11
2. Lazareva E.I. The quality of life as the social resource of the innovation mesoeconomic development of the population // Regional economics: theory and practice. 2008. №13(70).
3. Lazareva E.I., Kosolapova N.A., Pashkova A.Y., Charles A.V. Models of the ecological orientation of state-private strategies of the investment of human capital in the innovation economics. Rostov-on-Don: Publishing house of SFedU, 2008.
4. Nivorozhkina L.I., Argenovskiy S.V. Multivariant Statistical Methods in Economy. M.: Publishing House- Trading Corporation «Dashkov and Co»; Rostov-on-Don: Sciencespectrum, 2007.
5. Tikhomirov n. P. Social and economic problems of the environmental protection. M.: Ecology, 1992.
6. Regions of Russia. Social and Economic Indicators. Stat. Volume. M.: Rosstat. 2008.

С.В. Арженовский, Д.В. Артамонова

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕТЕРМИНАНТ РЕПРОДУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЖЕНЩИН

Аннотация

В статье выявляются детерминанты различий в репродуктивных намерениях между парами, состоящими в разных видах брачных союзов (официальный или гражданский брак). Исследование проводилось по данным Российского мониторинга экономи-

ческого положения и здоровья населения на основе регрессионных моделей с эндогенным переключением. Было выявлено, что в официальных союзах дети появляются на 15-18 процентов чаще, чем в гражданских браках.

Annotation

In the article determinants of differences in reproductive intent between couples, consisting of different types of marital unions (official marriage or cohabiting) are identified. The Russian Longitudinal Monitoring Survey and endogenous switching regression model are founded. It was found that the official unions babies are 15-18 percent more than in cohabiting.

Ключевые слова

Фертильное поведение, официальный брак, сожительствующие пары, детерминанты репродуктивного поведения, регрессия с эндогенным переключением, количество детей, супружеский статус.

Keywords

Fertility behavior, legally marriage, cohabiting couples, determinants of reproductive behavior, endogenous switching regression model, number of children, marital status.

В настоящее время в Российской Федерации наблюдается тренд низкой рождаемости при высокой смертности. Ситуация близка к демографической катастрофе, для преодоления которой Правительством РФ разработан ряд мероприятий, ориентированных на повышение рождаемости [6]. Это актуализирует изучение детерминант репродуктивного поведения женщин.

Цель нашего исследования состояла в выявлении факторов, дифференцирующих различия в репродуктивном поведении между парами, заключившими официальный брак, и парами, состоящими в фактическом браке. При этом мы следуем терминологии форм брака В. Ионцева и А.Саградова, которые по критерию юридического оформления и общественного признания брака выделяют юридический брак и фактический брак или консенсуальный союз [3. С. 238]. Обязательным условием признания последнего является проживание супругов в совместном домохозяйстве. Авторы считают синонимами консенсуального брака следующие понятия: фактический брак, гражданский брак, нере-

гистрируемый брак, консенсуальный союз, соительство [3. С. 239].

Имеющаяся по результатам опросов статистика [4] показывает, что 38% респондентов считают, что ребёнок должен появляться и воспитываться исключительно в законном браке, 42% респондентов считает, что оформлять отношения, перед тем как родить ребёнка, желательно, но не обязательно. Необязательным считают вступление в законный брак ради появления детей 18% россиян. При этом женщины относятся к появлению детей вне брака более лояльно, чем мужчины: за обязательную регистрацию отношений потенциальных родителей высказывается 43% представителей сильного пола и 34% дам. Больше всего тех, кто не считает официальный брак обязательным условием для появления детей, наблюдается среди представителей поколения 30-летних (22%) [4].

Зарубежными учеными установлено, что сожительствующие пары имеют меньше детей, более склонны становиться бездетными, чем супружеские пары. Однако, исследования о причинах этих различий немногочисленны.

Традиционно среди факторов, определяющих фертильное поведение, выделяют следующие: демографические – состояние в браке или партнерстве, число уже имеющихся детей, состояние репродуктивного здоровья; экономические и трудовые – уровень денежных доходов, обеспеченность жильем, статус на рынке труда, профессиональный статус; социальные – образование, тип поселения, отношение к религии, ценности и пр.

Как показали результаты исследования Т. Малевой и О. Синявской [5] брачный статус незначим для намерений женщин с партнером и женщин, уже имеющих одного и более детей. Однако для бездетных женщин сильным детерминантом выступает наличие партнера, с которым можно родить и воспитывать ребенка. Намерения родить ребенка в ближайшие 3 года отражают конкретную ситуацию респондента в настоящем – наличие партнера, факт регистрации брака, доходы домохозяйства. При переходе от общих намерений к намерениям в краткосрочной перспективе усиливается эффект экономических факторов и ослабляется – социальных факторов.

По мнению Дж. Жанга и Х. Сонга [9] фертильные различия пар можно отнести к трем определяющим факторам. Во-первых, это явно выраженные особенности поведения в супружестве и в сожительстве. Во-вторых, видимые различия в характеристиках супружеских и сожительствующих пар. В-третьих, ненаблюдаемый самоотбор – индивиды могут выбирать официальный брак потому, что хотят иметь детей и рассматривают его, как наиболее уместный для этого вид союза. Изучение относительной важности этих факторов помогает понять причины увеличившейся тенденции к сожительству. Например, если фертильные различия основываются преимущественно на самоотборе, то тенденция к консенсуально-

му браку отражает тот факт, что больше людей предпочитают малое количество детей, полагая, что сожительство само по себе не является причиной для отказа от деторождения. Напротив, если люди со сходными характеристиками выбирают между юридическим и фактическим браком, то тенденция роста сожительства должна оказать сильное влияние на уровень рождаемости и, следовательно, на рост населения.

Для эмпирического изучения различий в репродуктивном поведении между парами, заключившими официальный брак, и сожительствующими парами, будем следовать подходу Г. Беккера [1], согласно которому дети являются нормальными благами, и увеличение уровня доходов домохозяйства благоприятно сказывается на фертильности как замужних, так и сожительствующих женщин. Поскольку дети считаются времяемкими благами, то число детей уменьшается с увеличением их «цены» (произведенных затрат): если реальная ценность времени человека увеличивается, то цена детей увеличится относительно других благ, и эти последние частично вытеснят детей в оптимальном решении. Также согласно модели распределения времени число детей обратно зависит от заработной платы жены и положительно от дохода мужа. Кроме того, выявлена обратная зависимость между количеством и качеством детей, а, принимая во внимание, более высокие затраты образованных домохозяйств на детей, это означает, что в таких домохозяйствах будет меньше детей. Увеличение дифференциации доходов мужа и жены приводит к тому, что пары чаще выбирают официальный брак.

Эконометрическая реализация указанных теоретических концепций предполагает учет видимых различий в характеристиках супружеских и сожительствующих пар, а также результата самоотбора пар. В этой связи необхо-

димо использовать наряду с моделью, описывающей репродуктивное поведение пар, также и модель, реализующую выбор между юридическим и фактическим браком. Адекватным инструментом, осуществляющим такой подход, является регрессия с эндогенным переключением.

Пусть мерой репродуктивности пары является количество детей y_i , а вектор экзогенных переменных, которые определяют ожидаемое количество детей, обозначен как x_i . Обозначая M_i бинарную переменную, равную 1, если пара состоит в официальном браке, и 0 в противном случае; z_i – вектор переменных, которые влияют на выбор супружеского статуса, запишем модель с переключением режимов в виде (ε и μ – случайные ошибки):

$$\mathbf{E}[y_i|x_i, M_i] = \exp(x_i\beta + \varepsilon_i), \quad (1)$$

$$M_i^* = z_i\gamma + \mu_i, \quad i=1, \dots, n, \quad (2)$$

$$M_i = \begin{cases} 1, & M_i^* > 0, \\ 0, & M_i^* \leq 0, \end{cases} \quad (3)$$

$$(\varepsilon, \mu)^T \sim N_2[\mathbf{0}, \Sigma],$$

$$\Sigma = \begin{bmatrix} \sigma & \sigma\rho \\ \sigma\rho & 1 \end{bmatrix}.$$

Уравнение (1), состоящее из пуассоновской модели, описывает репродуктивное поведение пар, а уравнения (2) и (3) выбор между юридическим и фактическим браком.

Для оценивания (1)-(3) Дж. Терза [10] предложил процедуру оценивания, заключающуюся в применении метода максимального правдоподобия для нахождения оценок пробит модели (2)-(3), а затем вычисление оценок (1) нелинейным методом наименьших квадратов.

В качестве источника первичных данных для анализа и моделирования мы использовали информацию Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ)

за 2004 и 2005 годы. Выборочную совокупность составили мужчины и женщины, которые на соответствующий вопрос интервьюера ответили, что «состоят в зарегистрированном браке» или «живут в браке, но не зарегистрированы».

Объем выборки по данным 2004 года составил 775 пар, состоящих в консенсуальном браке, и 3404 пары, заключивших официальный союз, по данным 2005 года – 348 пар в фактическом браке и 2219 пар в официальном союзе. По данным 2004 года совокупный доход семьи, заключившей официальный союз, ниже совокупного дохода семьи, состоящей в фактическом браке, на 2,37%, а по данным выборки 2005 года – выше на 13,78%. При этом разность между доходами мужчины и доходами женщины больше в официальных браках по сравнению с нерегистрируемыми браками на 10% для 2004 года и почти на 14% для 2005 года. В зарегистрированных браках в среднем 0,71 ребенка (по данным 2004 года) и 0,58 ребенка (по данным 2005 года), в фактическом браке – 0,61 и 0,55 ребенка, для каждого года соответственно. Около 55% (2004 г.) и 59,2% (2005 г.) пар, состоящих в консенсуальном союзе, бездетны, в то время как не имеют детей 49% (2004 г.) и 57,7% (2005 г.) пар, заключивших юридический брак. Средний возраст людей, заключивших официальный брак, выше, чем возраст сожительствующих пар, как для выборки 2004 года, так и для выборки 2005 года. Для 2004 года средний возраст мужчин в юридическом браке составил 44,0 года, а мужчин в фактическом браке – 38,6 лет; средний возраст женщин соответственно равен 41,9 года и 36,4 лет. Для 2005 года: средний возраст мужчин в официальном браке – 46,7 лет, в фактическом – 40,2 года; средний возраст женщин соответственно 44,9 года и 38,3 года. Уровень образования и стаж работы людей выше в юридических союзах

по сравнению с людьми, состоящими в фактических браках как для выборки 2004 года, так и для выборки 2005 года.

Для оценивания модели (1)-(3) использовался метод максимального правдоподобия с полной информацией (процедура *espoisson*, разработанная А.Миранда [8], для пакета прикладных программ Stata).

В модели (2) ключевыми являются переменные, детерминирующие выбор между юридическим и фактическим браком. Очевидно, возраст женщины является важным фактором такого решения. Также мы использовали логарифм средней зарплаты по региону, считая, что он влияет на выбор женской формы семейного союза, но не на решение о рождении детей в предположении, что экономика с высокой региональной заработной платой позволяет женщинам увереннее чувствовать себя на рынке труда, что ведет к требованиям большей адаптивности и мобильности, присущей фактическому браку.

Некоторые результаты проведенного исследования представлены в табл. 1. В модели по выборке 2005 года переменная регионального уровня безработицы оказалась незначимой. Однако, логарифм средней зарплаты в регионе места проживания домохозяйства значимо уменьшает вероятность заключения официального брака в уравнении отбора для 2005 года (для 2004 года переменная имеет ожидаемый отрицательный знак, но не значима), что подтверждает, описанную выше гипотезу – женщина предпочитает состоять с мужчиной в консенсуальном союзе, который предоставляет возможность меньше заниматься работой по дому и уделять больше времени и сил карьере.

Уровень образования, как женщины, так и мужчины, в моделях незначимы. В модели для 2004 года (в отличие от модели для 2005 года) существенно влияет на число детей логарифм совокупного дохода семьи, причем, чем

больше совокупный доход, тем меньше число детей в домохозяйстве. Таким образом, гипотеза о влиянии дохода домохозяйства на число детей подтверждается только для одной из двух моделей. Рост доходов имеет двоякий эффект на рождаемость: во-первых, возрастает цена времени родителей, а во-вторых, повышаются требования к «качеству» детей. Оба эти эффекта приводят к снижению числа детей в семье. Иными словами, не следует ожидать роста рождаемости вместе с улучшением благосостояния россиян. В модели по выборке 2004 года также значимо положительно влияет на число детей уровень безработицы по региону. Возможно, это связано с тем, что при высоком уровне безработицы у женщин меньше стимулов предлагать свой труд на рынке, и они с большей вероятностью примут решение о рождении ребенка.

Повышение возраста, как мужчины, так и женщины уменьшает число детей в домохозяйстве. Причем увеличение возраста женщины заметнее снижает фертильность, что связано с меньшим репродуктивным периодом женского организма.

Проживание в сельском населенном пункте увеличивает число детей в домохозяйстве на 40 процентов по сравнению с проживанием в областном городе, что связано как с, возможно, меньшей контрацепцией, так и другими ценностными установками домохозяйств.

В ходе исследования была выявлена квадратичная зависимость между численностью детей в домохозяйстве и стажем работы женщины, что повторяет профиль зарплата-возраст в теории человеческого капитала и позволяет подтвердить гипотезу о связи репродуктивности с жизненным циклом домохозяйства. Женщине выгоднее рождение детей в середине карьеры, так как в этом случае снижаются издержки беременно-

сти, в том числе связанные с перерывом в трудовом стаже.

Переменная возраста женщины, используемая в уравнении отбора значимо увеличивает вероятность заключения юридического брака.

Ключевая переменная формы брака в основном уравнении модели значимо положительно влияет на количество детей в семье – на 15-18% чаще дети появляются в юридических браках. Иными словами, форма брака сама по себе влияет на репродуктивность больше, чем характеристики индивидов в основном потому, что относительная стабильность юридического брака позволяет паре специализироваться на своих сравнительных преимуществах, когда женщина тратит больше времени на детей и работу по дому, и меньше беспокоится из-за потери заработка на рынке труда.

Решение демографических проблем в России невозможно без целена-

правленной деятельности государства по пропаганде в российском обществе, и прежде всего – среди детей и молодёжи, привлекательности традиционных семейных ценностей. Государство должно осуществлять воспитание детей и молодёжи с ориентацией на юридический брак, супружескую верность, на ответственное отношение к беременности. Пропаганда семейных ценностей, престижа материнства должна начинаться в общеобразовательной школе. В этой связи необходимо пересмотреть совокупность всего учебно-методического обеспечения по гуманитарным предметам, полностью запретить использование таких учебных пособий, которые способствуют или направлены на разрушение общественной нравственности, а также нравственных норм и семейных ценностей в сознании несовершеннолетних.

Таблица 1. Модели с эндогенным переключением для числа детей в домохозяйстве (РМЭЗ)

Факторы	2004 год		2005 год	
	коэффициенты	предельные эффекты	коэффициенты	предельные эффекты
Логарифм совокупного дохода семьи	-0,071*** (0,016)	-0,046*** (0,010)	0,055 (0,048)	0,027 (0,023)
Возраст женщины, лет	-0,035*** (0,005)	-0,022*** (0,003)	-0,044*** (0,007)	-0,021*** (0,003)
Возраст мужчины, лет	-0,014*** (0,005)	-0,009*** (0,003)	-0,024*** (0,007)	-0,012*** (0,003)
Образование женщины, лет	0,007 (0,013)	0,005 (0,008)	0,011 (0,018)	0,006 (0,009)
Образование мужчины, лет	0,011 (0,011)	0,007 (0,007)	0,009 (0,016)	0,004 (0,008)
Тип населенного пункта (1 – областной центр, 2 – город, 3 – поселок городского типа, 4 – село)	0,065*** (0,020)	0,041*** (0,013)	0,048 (0,030)	0,024 (0,015)
Стаж работы женщины, лет	0,079*** (0,010)	0,050*** (0,006)	0,070*** (0,015)	0,034*** (0,007)

Продолжение таблицы 1

Стаж работы женщины в квадрате	-0,003 ^{***} (0,0004)	-0,002 ^{***} (0,0003)	-0,003 ^{***} (0,001)	-0,001 ^{***} (0,0003)
Форма брака (1 – юридический, 0 – фактический)	0,335 ^{***} (0,097)	0,177 ^{***} (0,034)	0,358 ^{**} (0,147)	0,148 ^{***} (0,039)
Уровень безработицы по регионам, %	0,021 ^{***} (0,006)	0,013 ^{***} (0,004)	0,016 (0,010)	0,008 (0,005)
Константа	1,010 ^{***} (0,241)	-	0,615 (0,504)	-
Уравнение отбора для формы брака – юридический/фактический				
Возраст женщины, лет	0,016 ^{**} (0,007)	-	0,021 ^{***} (0,004)	-
Логарифм средней зарплаты по регионам в ценах 2004	-0,023 (0,023)	-	-0,290 ^{**} (0,127)	-
Константа	0,489 ^{**} (0,236)	-	2,851 ^{**} (1,140)	-
σ	0,018 (0,047)	-	0,010 (0,067)	-
ρ	-0,939 ^{***} (0,067)	-	-0,906 ^{***} (0,089)	-
Число наблюдений	2544		1471	

В скобках даны значения стандартных ошибок. Значимость коэффициентов * – 10% уровень; ** – 5% уровень; *** – 1% уровень. Элементы ковариационной матрицы Σ обозначены σ и ρ .

Библиографический список

1. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. Бойков А.В., Рощина Я.М. Факторы фертильности в современной России. – Москва: EERC, 2005.
3. Введение в демографию/ Под ред. Ионцева В.А и Саградова А.А., М.: Теис, 2002.
4. Институт демографических исследований: Статистика. М., 2009. Режим доступа: <http://www.demographia.ru>
5. Малева Т.М., Синявская О.В. Социально-экономические факторы рождаемости в России: эмпирические измерения и вызовы социальной политике // SPERO. – 2006. – № 5.
6. Об утверждении концепции демографической политики российской федерации на период до 2025 года: Указ Президента Российской Федерации от

- 09.10.2007 № 1351// // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
7. Heckman J.J., Walker J.R. The Relationship between Wages and Income and the Timing and Spacing of Births: Evidence from Swedish Longitudinal Data, // *Econometrica*. – 1990. – №58 (6).
8. Miranda A. FIML estimation of an endogenous switching model for count data in Stata 7. Warwick: University of Warwick, 9th Stata UK Users' Group Meeting. – 2003.
9. Song X., Zhang J. Fertility Differences between Married and Cohabiting Couples: A Switching Regression Analysis // Discussion paper series / Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor. - December 2007. - IZA DP No. 3245.

10. Terza, Joseph V. (1998). Estimating Count Data Models with Endogenous Switching: Sample Selection and Endogenous Treatment Effects, *Journal of Econometrics*, 84, 129-54.

Bibliographic list

1. Becker G.S. Human behavior: an economic approach. - Moscow: SU HSE, 2003.
2. Boykov A.V., Roshina Y.M. The factors of fertility in modern Russia. - Moscow: EERC, 2005.
3. Maleva T.M., Sinyavskaya O.V. Socio-economic factors of fertility in Russia: Empirical Measurement and challenges of social policy // SPERO. - 2006. - № 5.
4. Heckman J.J., Walker J.R. The Relationship between Wages and Income and the Timing and Spacing of Births: Evidence

from Swedish Longitudinal Data, // *Econometrica*. - 1990. - №58 (6).

5. Miranda A. FIML estimation of an endogenous switching model for count data in Stata 7. Warwick: University of Warwick, 9th Stata UK Users' Group Meeting. - 2003.
6. Song X., Zhang J. Fertility Differences between Married and Cohabiting Couples: A Switching Regression Analysis // Discussion paper series / Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor. - December 2007. - IZA DP No. 3245
7. Terza, Joseph V. (1998). Estimating Count Data Models with Endogenous Switching: Sample Selection and Endogenous Treatment Effects, *Journal of Econometrics*, 84, 129-54.
8. Institute for Demographic Research. www.demographia.ru

И.В. Зенкина

ОСНОВНЫЕ АТРИБУТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация

В статье обосновано значение и раскрыто содержание системного подхода к исследованию хозяйствующего субъекта в контуре стратегического управления. Охарактеризованы выделенные автором ключевые атрибуты реализации системного подхода в стратегическом анализе. Приведено уточненное автором определение стратегического анализа. Дан обзор предложенной автором системы принципов построения системы показателей стратегического анализа. Обоснован подход к стратегической оценке бизнеса на основе интеграции возможностей сбалансированной системы показателей, экономической добавленной стоимости и моделей стратегического выбора.

Annotation

The author substantiates the meaning and reveals the content of the system approach to the economic entity research in the context of strategic management. The key attributes of the system approach realization in the strategic analysis identified in the article are described. The specified definition of strategic analysis is presented. The author suggests the system of principles to build strategic analysis indexes system, which is reviewed in the article. The approach to strategic assessment of a business basing on the integration of balanced indexes system, economic added value and strategic choice model possibilities is substantiated.

Ключевые слова

Стратегический анализ, системный подход к исследованию хозяйствующего субъекта, принципы формирования системы показателей стратегического анализа, сбалансированная система показателей, экономическая добавленная стоимость, методический инструментарий стратегического анализа.

Keywords

Strategic analysis, system approach to economic entity research, principles of strategic analysis indexes system formation, balanced scorecard, economic value added, methodical tools of strategic analysis.

Стратегический анализ хозяйствующего субъекта в рыночных условиях неопределенности и риска требует реализации системного подхода к исследованию, что объективно обусловлено содержанием и задачами стратегического анализа. Системность аналитического исследования является его основополагающим принципом и предполагает рассмотрение объекта анализа как сложной динамичной системы, состоящей из совокупности компонентов с множественными внутренними и внешними связями и являющейся частью другой, более высокого уровня системы, в которой он взаимодействует с остальными подсистемами.

В связи с этим, по нашему мнению, можно выделить следующие основные атрибуты реализации системного подхода в стратегическом анализе:

- 1) всестороннее исследование внешней бизнес-среды, внутреннего экономического потенциала и стратегии развития организации;
- 2) системное использование источников информации о хозяйствующем субъекте, в том числе финансовой и нефинансовой информации;
- 3) формирование и реализацию системы показателей стратегического анализа, основывающихся на системе базовых принципов ее построения;
- 4) применение системы методических инструментов и методов стратегического анализа;

- 5) системный подход к организации стратегического анализа на перманентной основе в отношении всех подсистем управления, сегментов бизнеса, центров ответственности.

Стратегический анализ, по мнению автора, представляет собой системное исследование и оценку факторов внешней бизнес-среды, экономического потенциала и стратегии развития организации в целях определения ее текущей рыночной позиции, выявления перспективных путей развития и обоснования оперативно-тактических управленческих решений по достижению стратегических целей компании в условиях высокой неопределенности и динамизма рыночной среды.

В контексте системного подхода к объекту исследования результаты хозяйственной деятельности организации не могут быть адекватно оценены на основе традиционной модели бухгалтерского учета и отчетности. Это обусловлено ретроспективным характером отражаемой в ней информации, которая позволяет оценить на основе финансовых показателей свершившиеся хозяйственные процессы и явления, однако не учитывает и оставляет вне сферы рассмотрения нефинансовые индикаторы, результаты инвестиций в возможности и новые перспективы, создающие стоимость в будущем. В этой связи ориентация на решение задач стратегического управления предъявляет повышенные требования к информационной

базе анализа, предполагает системное использование финансовой и нефинансовой информации, учитывающей изменения как во внешней, так и во внутренней среде организации. Ключевыми компонентами информационной базы стратегического анализа выступают: стратегический управленческий учет, бухгалтерский (финансовый) учет, плановые, прогнозные данные, нефинансовая информация.

Стратегические цели организации и соответствующие показатели взаимосвязаны и предполагают системный подход к оценке. Система индикаторов всегда более значима по сравнению с отдельными показателями или некоторым их набором. Совокупность показателей, какой бы исчерпывающей она ни была, без учета их взаимосвязи и соподчиненности не может дать полного представления о состоянии и потенциале развития хозяйствующего субъекта. В силу этого необходимо, чтобы конкретные данные о различных сторонах деятельности организации были органично увязаны между собой в единой системе индикаторов.

При этом для наиболее полной реализации потенциальных возможностей системы показателей организации она должна соответствовать необходимым требованиям. Основными принципами построения системы показателей стратегического анализа и управления, по мнению автора, являются следующие.

1. Необходимая широта охвата показателями системы всех сфер стратегического управления и сторон деятельности организации.
2. Взаимосвязь показателей системы. Это требование предусматривает наличие содержательной, внутренней взаимосвязи компонентов системы. Для того чтобы признать совокупность показателей системой, она должна иметь организующее начало, то есть нечто общее, объединяющее показатели. В

стратегическом управлении эту функцию выполняет стратегия компании.

3. Показатели должны характеризовать стратегические цели, ключевые факторы успеха и конкретные действия.
4. Показатели должны быть измеримы и чувствительны к изменению состояния характеризуемых целей, факторов, действий.
5. Обозримость системы показателей предполагает формирование лаконичного набора существенных показателей, оптимального для данного экономического субъекта и охватывающего важнейшие параметры его деятельности. Считается, что количество ключевых индикаторов не должно превышать двух-трех десятков, что дает возможность контролировать их взаимосвязи.
6. Показатели должны иметь четкую методику расчета, а также понятную процедуру интерпретации и оценки.
7. Система показателей должна включать индикаторы внешней бизнес-среды и внутреннего экономического потенциала компании.
8. В системе показателей должны сочетаться финансовые и нефинансовые индикаторы.
9. Система показателей должна быть основана на сочетании целевых значений и показателей эффективности. Целевые значения представляют собой желаемые численные показатели деятельности, а также сроки, к которым эти значения должны быть достигнуты. Показатели эффективности используются для мониторинга достижения поставленных целей и характеризуют соотношение целевых значений и фактических результатов.
10. Возможность декомпозиции показателей по сегментам бизнеса, подразделениям, центрам ответственности.
11. Необходимость сбалансированности показателей.
12. Приоритетное значение одного из целевых индикаторов. Это важно

ввиду взаимосвязи и противоречия отдельных стратегических целей и возможного конфликта отражающих их показателей.

13. Система показателей требует интеграции предупреждающих индикаторов и исторических показателей. Предупреждающие индикаторы характеризуют состояние и результаты деятельности организации в будущем, позволяют руководству предпринимать превентивные меры по предотвращению потенциальных проблем, укреплению позиций и развитию позитивных тенденций. К историческим индикаторам относятся показатели совершенных в предшествующих периодах времени хозяйственных операций. Эти показатели необходимы для ретроспективной оценки деятельности компании.

14. Система показателей должна обеспечивать адекватность информационно-аналитического обеспечения стратегического управления реальной ситуации. Необходимо, чтобы данные, используемые для определения показателей, были достоверными и нейтральными по отношению к отдельным категориям пользователей.

15. Индикаторы системы должны иметь неформальный характер, то есть обеспечивать возможность оценки текущего состояния компании и перспектив ее развития, выступать ядром обоснования стратегических управленческих решений. При этом диагностика системы показателей экономического субъекта должна проводиться на регулярной основе.

Система показателей деятельности является сердцевинной всех современных концепций стратегического управления, получивших развитие на основе целевых методов управления. К ним относятся: разработанная Р. Капланом и Д. Нортеном *Balanced Scorecard*, известная как сбалансированная система показателей (ССП); *Value Based Management (VBM)* – управление, на-

правленное на повышение стоимости компании и др.

Сбалансированная система показателей является инновационной схемой, которая, сохраняя основные финансовые параметры, включает в сферу исследования показатели стратегического развития компании, оценочные индикаторы ее состояния в будущем с учетом перспектив.

При разработке сбалансированной системы показателей стратегия охватывает следующие направления (перспективы):

- финансы (финансовое положение и финансовые результаты деятельности);
- клиенты (имидж компании с точки зрения ее клиентов);
- внутренние бизнес-процессы (ключевые процессы, в значительной степени определяющие эффективность деятельности компании);
- обучение и рост (наиболее важные элементы культуры, технологии и навыков персонала предприятия).

Каждое направление формализуется в виде стратегических карт, содержащих информацию о задачах, индикаторах, целевых ориентирах и способах их достижения.

При несомненных преимуществах сбалансированной системы показателей она имеет один существенный недостаток: в ней фактически отсутствует конечный ориентир, то есть базовый индикатор, по которому измеряются успешность реализации стратегии и эффективность функционирования компании.

Экономическая добавленная стоимость (*Economic Value Added – EVA*) является основополагающим понятием концепции управления стоимостью компании, предложенной Б. Стюартом в 1991 г. Это показатель, определяемый как разность между чистой операционной прибылью компании и стоимостью капитала компании, используе-

мого для получения этой прибыли. Сопоставление прибыли и стоимости капитала позволяет более обоснованно оценить отдельные сегменты бизнеса, выявить рентабельные и нерентабельные подразделения, определить их вклад в генерирование новой стоимости и на этой основе обеспечить эффективное управление финансовыми потоками компании.

Таким образом, EVA представляет собой очень важный финансовый показатель, позволяющий сосредоточить внимание на приоритетных направлениях стратегического управления. Однако его отдельное использование не позволяет получить системного представления о сложившейся ситуации и принимать взвешенные управленческие решения с учетом разнообразных внутренних и внешних факторов.

Сравнительный анализ концептуальных основ Balanced Scorecard и Economic Value Added позволяет констатировать реальность их интеграции на почве соединения целостности и системности BSC с математической точностью и экономической обоснованностью EVA. При этом возможность достижения синергии представляется во включении EVA в качестве ключевого индикатора в финансовую проекцию BSC. Тем самым корректируется один из недостатков Balanced Scorecard – недостаточное фокусирование на некотором базовом показателе, отражающем успешность функционирования компании.

В стратегическом анализе применяется богатый арсенал методических инструментов и моделей, адекватных целям и особенностям стратегического корпоративного управления. Система методических инструментов стратегического анализа хозяйствующего субъекта включает: матрицу «BCG», матрицу «GE/McKinsey», модель «McKinsey/7S», матрицу «Shell/DPM», матрицу «Hofer/Schendel», матрицу

«ADL/LC», SWOT-анализ, CVP-анализ и др.

В частности, в рамках SWOT-анализа, являющегося одним из важных инструментов стратегического анализа, пристальное внимание уделяется не констатации результатов и текущей рыночной позиции предприятия, а системному исследованию позитивных и негативных внешних и внутренних факторов стратегической устойчивости и перспективного развития компании.

Приведенные выше модели относятся к одним из основных инструментов стратегического анализа, однако не исчерпывают их широкого спектра. Более того, каждая из приведенных моделей стратегического анализа имеет более или менее существенные ограничения, так как представляет собой оценку деятельности хозяйствующего субъекта под определенным ракурсом рассмотрения и не охватывает всего диапазона значимых факторов.

Ввиду вышеизложенного, автору представляется возможной и целесообразной реализация системного подхода к исследованию хозяйствующих субъектов в рамках стратегического управленческого анализа на основе систематизации основных индикаторов функционирования компании, отражаемых матрицами стратегического выбора; их ранжирования по проекциям Balanced Scorecard с включением показателя экономической добавленной стоимости (EVA) в финансовую проекцию BSC и аналитической оценки исследуемых параметров в формате SWOT-анализа.

В качестве обобщающих индикаторов стратегического анализа, по мнению автора, могут рассматриваться: стратегический потенциал; стратегический климат и стратегическая позиция организации.

Стратегический климат – это состояние внешней бизнес-среды, оказывающее влияние на достижение стратегической цели организации и характе-

ризуемое показателями макроуровня (дальней бизнес-среды), мезоуровня (ближней бизнес-среды) и маркетинговой микросреды. Стратегический потенциал – это мера способности и готовности организации выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной стратегической цели. Стратегическая позиция определяется на основе совместного рассмотрения стратегического потенциала и стратегического климата организации.

Системный подход к организации стратегического анализа с применением обоснованной, развернутой, грамотно сконструированной системы показателей является неперенным условием успешного стратегического анализа и управления, достижения стратегической финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Библиографический список

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002.
2. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Пер. с англ. – М.: Финпресс, 2000.
3. Волков А.С. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности / А. Волков, М. Куликов, А. Марченко. – М.: Вершина, 2007.
4. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
5. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
6. Коробков А. The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного

управления. – <http://www.vestnikmckinsey.ru>.

7. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. 2-е изд. / Кох Р. – СПб.: Питер, 2003. – 320 с.
8. Сизов В.С. Стратегическое управление воспроизводственным процессом. – М.: Экономистъ, 2004.
9. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2005.
10. Шевченко И.В., Воронина Л.А. Сбалансированная система финансовой оценки стратегического развития российских нефтегазовых корпораций на основе зарубежного опыта // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. - №15 (72).

Bibliographic list

1. Aaker D. Strategic market management / Translated from English, edited by Kapturevsky J.N. – St. Peterburg: Piter, 2002.
2. Vissema H. Strategic management and entrepreneurship: possibilities of future prosperity/Translated from English – M.: Finpress, 2000.
3. Volkov A. S Creation of market value and investment appeal / A. Volkov, M. Kulikov, A. Martchenko. – M.: Verшина, 2007.
4. Caplan R.S. Norton D.P. Balanced index system of indicators. From strategy to action. – second edition, revised and updated / Translated from English. – M.: Olymp-Business, 2006.
5. Caplan R.S. Norton D.P. Organization, directed towards the strategy. How to succeed in new business area dealing with the balanced system of indicators / Translated from English. – M.: Olymp-Business, 2007.
6. Corobkov A. The Balanced Scorecard – new opportunities for efficient management. – <http://www.vestnikmckinsey.ru>.
7. Strategy. How to create and use the effective strategy. Second edition / Kokh R. – St. Peterburg: Piter, 2003.

8.Sizov V.S. Strategic management of the reproduction process. – M.: Economist; 2004.

9.Strategic management / Edited by Petrov A.N. – St. Peterburg: Piter, 2005.

10.Shevtchenko I.V., Voronina L. A. Balanced system of financial estimate of Russian oil and gas corporations strategic development based on the foreign experience. // Economic analysis: theory and practice. – 2006. - №15 (72).

Е.М. Евстафьева

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Аннотация

Дивиденды являются одним из основных направлений распределения прибыли.

В статье раскрыта методика учетно-аналитического обеспечения формирования дивидендной политики.

Annotation

Dividends are one of the main ways of profit distribution.

The designed technique of dividend policy analytical support formation is disclosed in the article.

The recommended technique of dividend policy analytical support formation allows to set up the basis for its efficiency assessment and timely adjustment if required. As a result this technique serves as a guide when one chooses the commercial organization strategy.

Ключевые слова

Прибыль, дивиденды, дивидендная политика, учетно-аналитическое обеспечение дивидендной политики, типы дивидендной политики, базовая прибыль (убыток) на акцию, разводненная прибыль (убыток) на акцию, формы выплаты дивидендов.

Key words

Profit, dividends, dividend policy, analytical support, dividend policy types, basic earnings (loss) pre share, diluted earnings (loss) per share, ways of dividend payment.

Реформирование российской экономики делает очень важной проблему формирования и эффективного использования прибыли коммерческих организаций. В свою очередь, рациональное управление прибылью требует совершенствования системы учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Одним из основных направлений распределения чистой прибыли является выплата ее в качестве дивидендов акционерам (участникам). В основе от-

ражения дивидендов в учетно-аналитической системе организации, лежат принципы и методы распределения прибыли. Они применимы к коммерческим организациям различных организационно-правовых форм собственности.

Исследованию вопросов формирования и распределения дивидендов посвящены труды отечественных и зарубежных ученых, таких как: Л.И.Абалкин, А.Е.Абрамов, И.А.Бланк, Ф.Блэк, Р.Брейли, Ю.Бригхем,

Дж.Бэйли, Л.И.Гончаренко, М.Гордон, А. Дамодаран, Д.А. В.В.Ковалева, Дж.Линтнера, С.Майерс, Я.М. Миркин, М.Миллер, Ф.Модильяни, И.А.Погосов, Е.Ю.Розанов, П.В.Савченко, В.К.Сенчагов, С.А.Ситарян, Т.В.Теплов, А.Б.Фельд-ман, Г.Н.Чубаков, У.Шарп, и других.

Учетное отражение дивидендов в коммерческих организациях исследовано в трудах ученых: А.С Бакаева, П.С. Безруких, И.Н. Богатой, В.П. Воронина, Д.А.Ендовицкого, Н.П. Кондракова М.И. Кутера, Н.А. Лытневой, В.В. Марина, В.Д. Новодворского, В.Ф. Палий

Н.Г.Сапожникова, Н.Н. Хахоновой, А. Н. Хорина, Л.З. Шнейдмана и др.

В соответствии с п. 1 ст. 43 НК РФ дивидендом признается любой доход, полученный акционером (участником) от организации при распределении прибыли, остающейся после налогообложения (в том числе в виде процентов по привилегированным акциям), по принадлежащим акционеру (участнику) акциям (долям) пропорционально долям акционеров (участников) в уставном (складочном) капитале этой организации. Классификация дивидендов представлена в таблице 1.

Таблица 1. Классификация дивидендов

№	Классификационный признак	Вид дивидендов
1.	По размеру	Промежуточные Итоговые
2.	По порядку выплаты	Регулярные Дополнительные Особые
3.	По отношению к факту существования акционерного общества	Обычные Ликвидационные
4.	По отношению к виду акций	Нефиксированные Фиксированные
5.	По признаку кумулятивности	Кумулятивные Некумулятивные

В целях установления необходимой пропорциональности между текущим потреблением прибыли собственниками и будущим ее ростом, максимизирующим рыночную стоимость организации и обеспечивающим ее стратегическое развитие, необходимо формирование дивидендной политики. Под дивидендной политикой понимается «механизм формирования доли, выплачиваемой собственникам в соответствии с долей их вклада в капитал организации»⁶

⁶ Ван Хорн Джеймс Основы финансового менеджмента/ Ван Хорн Джеймс, Вахович мл.,

Современная система распределения прибыли и формирования дивидендной политики, располагающая обширным арсеналом прогрессивных технологий и инструментов, не может быть эффективной без соответствующего информационного и учетно-аналитического обеспечения.

Кроме того, при выборе учетно-аналитического обеспечения формирования дивидендной политики необходимо руководствоваться различными теориями, приведенными в таблице 2.

Джон М. 12-е издание: Пер. с англ. – М.:ООО «И.Д. Вильямс», 2007

Таблица 2. Обзор теорий, используемых при формировании дивидендной политики

№	Теории дивидендной политики	Авторы	Сущность
1.	Теория иррелевантности дивидендов	Мертон Миллер Франко Модильяни	Стоимость фирмы зависит только от прибыли, производимой активами фирмы, а не от того, как эту прибыль фирма распределит между выплатой дивидендов и реинвестированием. Дивидендная политика не влияет на стоимость компании
2.	Теория «синицы в руках» (Теория предпочтительности дивидендов)	Майрон Гордон Джон Линнер	Доходность акционерного капитала снижается по мере увеличения коэффициента выплаты дивидендов, поскольку инвесторы считают получение капитальной прибыли более рискованным, нежели прибыли в форме дивидендных выплат.
3	Теория налоговых предпочтений (Теория налоговой дифференциации)	Р. Литценбергер	Компании невыгодно платить высокие дивиденды, а ее рыночная стоимость максимизируется при относительно низкой доле дивидендов в прибыли.

Следует отметить, что на сегодняшний день нет единого мнения по поводу того, какая из рассмотренных теорий верна. Каждая организация должна выбрать и использовать ту теорию, которая позволяет учесть не только отраслевые особенности, но и специфику ее деятельности. Избранная теория определяет структуру поддерживающей учетной системы. Например, при опоре на теорию налоговых предпочтений основу учетной системы будут составлять налоговый, управленческий и финансовый учет.

Нами предлагается методика учетно-аналитического обеспечения формирования дивидендной политики, включающая в себя восемь этапов.

На первом этапе необходимо определение поддерживающей учетной системы, которая используется на всех стадиях формирования дивидендной политики.

При принятии и реализации ре-

шений в данном направлении важное значение имеет полнота и достоверность информативной базы, которую можно представить в виде пяти основных комплексов:

- данные системы финансового учета (первичные учетные документы, регистры синтетического и аналитического бухгалтерского учета, внутренняя отчетность, бухгалтерская (финансовая) отчетность);
- данные системы управленческого учета (управленческая отчетность, бюджеты и др.);
- данные системы налогового учета (налоговые регистры, аналитические таблицы и др.);
- данные системы стратегического учета (внутренние оперативные данные и прочие сведения из внешних источников);
- статистические данные (внутренняя статистика, общеэкономическая и финансовая статистика);

Учетно-аналитическое обеспечение дивидендной политики коммерческой организации тесно связано с ос-

новными этапами ее формирования (таблица 3).

Таблица 3. Учетно-аналитическое обеспечение формирования дивидендной политики организации

№	Этапы формирования дивидендной политики	Поддерживающая учетно-аналитическая система
1.	Учет основных факторов, определяющих предпосылки формирования дивидендной политики	Стратегический учет Налоговый учет
2.	Выбор типа дивидендной политики в соответствии с финансовой стратегией организации	Управленческий учет Стратегический учет
3.	Разработка механизма распределения прибыли в соответствии с избранным типом дивидендной политики	Финансовый учет Управленческий учет
4.	Определение уровня дивидендных выплат на одну акцию	Управленческий учет Финансовый учет
5.	Определение формы выплат дивидендов	Управленческий учет Финансовый учет
6.	Определение величины налоговых выплат	Налоговый учет Финансовый учет
7.	Оценка эффективности дивидендной политики	Управленческий учет Стратегический учет Финансовый учет

На втором этапе, при формировании учетно-аналитического обеспечения дивидендной политики необходимо учитывать целый ряд факторов, влияющих на нее. В научной литературе нет единого подхода к определению состава данных факторов.

Юджин Ф. Бригхэм и Майкл С. Эрхарт раскрывают 4 основных фактора:

- наличие ограничений, связанных с принимаемым на себя фирмой при получении кредита (выпуске облигаций), наличием привилегированных акций, запретом на сокращение собственного капитала, наличие денежных средств при объявлении выплаты дивидендов в денежной форме, наличием в налоговой системе США налога на излишне накопленную прибыль;

- инвестиционные возможности, выражающиеся в росте количества благоприятных инвестиционных возможностей и (или) наличие возможности ускорения или замедления осуществления проектов;

- доступность альтернативных источников капитала в форме привлечения средств от новой эмиссии акций, наличия способности замещать акционерный капитал заемным, отказа от новой эмиссии акций в целях усиления контроля над деятельностью организации;

- влияние дивидендной политики на стоимость капитала организации⁷.

⁷ Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. 10-е изд./ Бригхем Ю., Эдхардт М. Пер с англ. под ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2007.

Джеймс К. Ван Хорн и Джон М. Вахович выделяют шесть основных факторов, которые, по их мнению, влияют на дивидендную политику. К ним, в частности отнесены: юридические нормы, регламентирующие процессы выплаты дивидендов, потребность фирмы в денежных средствах, ликвидность фирмы, способность занимать деньги, наличие ограничений в долговых соглашениях, контроль над компанией.⁸

Ковалев В.В. дополнительно выделяет группу факторов, связанных с различными ограничениями, в частности контрактного; рекламно-информационного характера, в связи с недостаточной ликвидностью, расширением производства, интересами акционеров.⁹

Кириченко Т.В. выделяет следующие факторы, влияющие на дивидендную политику: темп роста организации, наличие ограничительных договоров, лимитирующих выплачиваемые дивиденды, доходность, стабильность доходов, эффективность контроля над деятельностью организации, степень финансирования за счет заемного капитала.¹⁰

По нашему мнению, наиболее удачной ввиду ее полноты является классификация факторов, рекомендуемая И.А. Бланком. Он подразделяет факторы на четыре группы, которые представлены в таблице 4(см. ниже).¹¹

⁸ Ван Хорн Джеймс Основы финансового менеджмента/ Ван Хорн Джеймс, Вахович мл., Джон М. 12-е издание: Пер. с англ. – М.:ООО «И.Д. Вильямс», 2007

⁹ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика.-2-е изд., перераб. и доп.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008

¹⁰ Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/Под ред. А.А. Комзолова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008

¹¹ Бланк И.А. – Управление капиталом: Учебный курс.- К.: Эльга, Ника-Центр, 2004

Данные факторы должны отслеживаться системой мониторинга, которая является составной частью учетно-аналитического обеспечения управления.

На третьем этапе построения учетно-аналитического обеспечения дивидендной политики необходимо определить используемый подход («консервативный», «умеренный» («компромиссный») или «агрессивный»). Каждому из этих подходов (они представлены в таблице 5) соответствует определенный тип дивидендной политики.

На четвертом этапе определяются используемые в финансовом учете методики отражения начисления дивидендов, а также формат управленческих отчетов о процессах распределения прибыли. Для представления руководству и менеджерам организации информации по начислению и выплате дивидендов нами рекомендуется в рамках структурированного плана счетов открытие к счетам 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и 75 «Расчеты с учредителями» субсчетов, представленных в таблице 6(см. ниже).

Операции по начислению и выплате дивидендов в бухгалтерском учете с учетом предлагаемых субсчетов представлены в таблице 7 (см. ниже).

Источником выплаты дивидендов является прибыль общества после налогообложения (чистая прибыль общества). Чистая прибыль определяется по данным бухгалтерской отчетности общества.

Таблица 4. Факторы, влияющие на формирование дивидендной политики

№	Группы факторов	Составляющие группы
1.	Факторы, характеризующие инвестиционные возможности предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - стадия жизненного цикла организации; - необходимость расширения акционерной компанией своих инвестиционных программ; - степень готовности отдельных инвестиционных проектов с высоким уровнем эффективности
2.	Факторы, характеризующие возможности формирования финансовых ресурсов из альтернативных источников	<ul style="list-style-type: none"> - достаточность резервов собственного капитала, сформированных в предшествующем периоде; - стоимость привлечения дополнительного акционерного капитала; - стоимость привлечения дополнительного заемного капитала; - доступность кредитов на финансовом рынке; - уровень кредитоспособности акционерного общества, определяемый его текущим финансовым состоянием
3.	Факторы, связанные с объективными ограничениями	<ul style="list-style-type: none"> - уровень налогообложения; - уровень налогообложения имущества предприятий; - достигнутый эффект финансового левериджа, обусловленный сложившимся соотношением используемого собственного и заемного капитала; - фактический размер получаемой прибыли и коэффициент рентабельности собственного капитала
4.	Прочие факторы	<ul style="list-style-type: none"> - конъюнктурный цикл товарного рынка, участником которого является организация; - уровень дивидендных выплат компаниями конкурентами; - неотложность платежей по ранее полученным кредитам; - возможность утраты контроля над управлением компанией

Таблица 5. Основные типы дивидендной политики

Подход к формированию дивидендной политики	Варианты используемых типов дивидендной политики	Преимущества	Недостатки
I. Консервативный	1. Остаточная политика дивидендных выплат	Обеспечение высоких темпов развития организации, повышение ее финансовой устойчивости	Нестабильность размеров дивидендных выплат, отказ от их выплат в период высоких инвестиционных возможностей.

Продолжение таблицы 5

	2. Политика стабильного размера дивидендных выплат	Надежность, которая создает чувство уверенности у акционеров в неизменности размера текущего дохода вне зависимости от различных обстоятельств	Слабая связь с финансовыми результатами деятельности организации, в период кризиса инвестиционная деятельность может быть сведена к нулю
II. Умеренный (компромиссный)	3. Политика минимального стабильного размера дивидендов с надбавкой в отдельные периоды	Стабильная гарантированная выплата дивидендов в минимально предусмотренном размере при высокой связи с финансовыми результатами	Снижается инвестиционная привлекательность организации при продолжительной выплате минимальных размеров дивидендов.
III. Агрессивный	4. Политика стабильного уровня дивидендов	Простота формирования и тесная связь с размером формируемой прибыли (устанавливается нормативный коэффициент дивидендных выплат по отношению к сумме прибыли)	Нестабильность размеров дивидендов на акцию, определяемая нестабильностью суммы формируемой прибыли
	5. Политика постоянного возрастания размера дивидендов	Обеспечение высокой рыночной стоимости акций организации и формирование ее положительного имиджа у потенциальных инвесторов при дополнительных эмиссиях	Отсутствие гибкости в ее проведении и постоянное возрастание финансовой напряженности (если темп роста коэффициента дивидендных выплат возрастает, то инвестиционная активность организации сокращается, а коэффициенты финансовой устойчивости снижаются (при прочих равных условиях)

Таблица 6. Структура счетов 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и 75 «Расчеты с учредителями»

Счет (суб-счет)	Наименование счета
75	Расчеты с учредителями
75.01	Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал
75.02	Расчеты по выплате доходов
75.02.01	Расчеты по выплате доходов физическим лицам
75.02.02	Расчеты по выплате доходов юридическим лицам
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)
84.01	Прибыль (убыток) отчетного года
84.02	Прибыль (убыток) прошлых лет
84.03	Нераспределенная прибыль использованная
84.04	Прибыль, использованная на выплату дивидендов
84.04.01	Прибыль, использованная на выплату дивидендов акционерам, входящим в ОАО
84.04.02	Прибыль, использованная на выплату дивидендов акционерам, не входящим в ОАО

Таблица 7. Отражение в бухгалтерском учете начисления и выплаты дивидендов

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Момент составления записи	Документальное обоснование
1. Начисление дивидендов по итогам года в году, следующем за отчетным				
Направление прибыли на выплату дивидендов	84.02	84.03	Принятие общим собранием акционеров решения о распределении прибыли	Протокол (выписка из протокола) общего собрания акционеров
Начислены дивиденды акционерам - юридическим лицам, входящим в ОАО	84.04.01	75.02.02	Принятие годовым общим собранием акционеров решений о начислении дивидендов	Протокол (выписка из протокола) очередного общего собрания акционеров

Продолжение таблицы 7

Отражено распределение прибыли на выплату дивидендов акционерам - работникам Общества, физическим и юридическим лицам, не входящим в ОАО	84.04.02	75.02.01 75.02.02 70.03	Принятие годовым общим собранием акционеров решений о начислении дивидендов	Момент принятия годовым общим собранием акционеров решений о начислении дивидендов Протокол (выписка из протокола) очередного общего собрания акционеров
2. Начисление дивидендов по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года в случае использования своего права принимать решения (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям				
Направление прибыли отчетного года на выплату дивидендов в отчетном году	84.01	84.03	Принятие общим собранием акционеров решения о распределении прибыли	Протокол (выписка из протокола) общего собрания акционеров
Начислены дивиденды акционерам - юридическим лицам, входящим в ОАО	84.04.01	75.02.02	Принятие очередным общим собранием акционеров решений об объявлении и/или выплате дивидендов	Протокол (выписка из протокола) очередного общего собрания акционеров
Отражено распределение прибыли на выплату дивидендов акционерам - работникам Общества, физическим и юридическим лицам, не входящим в ОАО	84.04.02	75.02.01 75.02.02 70.03		

Акционерное законодательство устанавливает требование о соблюдении очередности при выплате дивидендов. Прежде всего, право на получение дивидендов имеют владельцы привилегированных акций различных типов, размер дивиденда по которым определен в уставе в соответствии с преду-

смотренной в нем же очередностью. И только после выплаты дивидендов владельцам таких привилегированных акций право на их получение приобретают владельцы обыкновенных акций и владельцы привилегированных акций, размер дивиденда по которым не определен.

Срок и порядок выплаты дивидендов определяются уставом общества или решением общего собрания акционеров о выплате дивидендов. В случае, если уставом общества срок выплаты дивидендов не определен, срок их выплаты не должен превышать 60 дней со дня принятия решения о выплате дивидендов.

На пятом этапе необходимо проведение систематического анализа уровня дивидендных выплат.

При определении уровня дивидендных выплат используется аналитический показатель (УДВпа).

$$\text{УДВпа} = \frac{\text{ФДВ} - \text{ВП}}{\text{Кпа}}$$
 где

УДВпа – уровень дивидендных выплат;

ФДВ – фонд дивидендных выплат, сформулированный в соответствии с избранным типом дивидендной политики;

ВП – фонд дивидендных выплат для владельцев привилегированных акций;

Кпа – количество простых акций, эмитированных акционерным обществом.

В ОАО уровень дивидендных выплат может быть охарактеризован с помощью показателя прибыли на одну акцию. Следует иметь в виду, что в соответствии с российскими стандартами и международной практикой учета раскрытие информации об этом показателе отражается в финансовой бухгалтерской отчетности. На основе этого показателя возможно как прогнозирование уровня доходности акций и их курсовой стоимости, так и оценка эффективности управления акционерным обществом и его дивидендной политики.

Для предприятий других организационно-правовых форм могут использоваться аналоги данного показателя, например, коэффициент дивидендных выплат. В соответствии с методическими рекомендациями в российской бухгалтерской отчетности отражаются следующие показатели, представленные в таблице 8.

Таблица 8. Показатели прибыли на одну акцию

№	Показатель	Порядок расчета
1.	Базовая прибыль (убыток) на акцию	$\text{БП на акцию} = \frac{\text{Базовая прибыль (убыток) за отчетный период}}{\text{Средневзвешенное количество обыкновенных акций общества в обращении}}$
2.	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	$\text{БП на акцию} = \frac{\text{Базовая прибыль (убыток) за отчетный период} + \text{Возможный прирост прибыли}}{\text{(Средневзвешенное количество обыкновенных акций общества в обращении + возможный прирост средневзвешанного количества обыкновенных акций)}}$

Базовая прибыль (убыток) - это прибыль (убыток) отчетного периода,

остающаяся в распоряжении организации после налогообложения и других

обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, за вычетом дивидендов по привилегированным акциям, начисленным за отчетный период. Она определяется путем уменьшения прибыли (или увеличения убытка), остающейся в распоряжении организации после налогообложения, на сумму дивидендов по привилегированным акциям, которые были объявлены или выплачены в отчетном периоде.

Для расчета средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении, используются данные из Реестра акционеров акционерного общества на первое число каждого календарного месяца отчетного периода. Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода, определяется путем суммирования количества обыкновенных акций, находящихся в обращении на первое число каждого календарного месяца отчетного периода, и деления полученной суммы на число календарных месяцев в отчетном периоде.

Этот показатель может корректироваться в двух случаях:

1. Если акционерное общество размещает дополнительные обыкновенные акции без оплаты среди своих акционеров и такое размещение не влияет на распределение прибыли среди акционеров, то есть каждому акционеру достается такое количество дополнительных акций, которое пропорционально числу уже принадлежавших ему обыкновенных акций.

2. Выпуск акций по цене ниже рыночной стоимости. В этом случае, для того чтобы правильно рассчитать средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении, необходимо провести корректировку количества акций. Предполагается, что все обыкновенные акции, находящиеся в обра-

нии до указанного размещения и размещенные в результате нового выпуска, обращались (размещались) по некоторой единой средней цене, которая в этом случае будет ниже рыночной стоимости. При этом их количество в обращении увеличивается пропорционально уменьшению их оплаченной стоимости. Единая средняя цена находится как частное от деления совокупной стоимости всех обыкновенных акций в обращении на количество акций в обращении. Совокупная стоимость всех обыкновенных акций в обращении представляет собой сумму рыночной стоимости обыкновенных акций, находящихся в обращении до размещения, и средств, полученных от размещения обыкновенных акций по цене ниже рыночной стоимости. Данные о количестве акций в обращении берутся на дату, следующую за датой окончания размещения. Для включения в расчет количества акций, находящихся в обращении до нового выпуска, необходимо сделать корректировку, используя специальный коэффициент, рассчитанный как отношение рыночной стоимости акций на дату окончания размещения к средней расчетной стоимости акций на дату после окончания размещения.

Под разводнением прибыли понимается ее уменьшение (или увеличение убытка) в расчете на одну обыкновенную акцию в результате возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества. / 4, 59/

На шестом этапе формирования учетно-аналитического обеспечения дивидендной политики определяются формы дивидендных выплат и порядок их отражения в финансовом учете.

Основные формы выплаты дивидендов, установленные ФЗ «Об акционерных обществах», представлены в таблице 9.

Таблица 9. Формы выплаты дивидендов в акционерных обществах

№	Форма выплаты	Особенности
1.	Выплата дивидендов наличными (чеками)	Наиболее простая и самая распространенная форма осуществления дивидендных выплат
2.	Выплата дивидендов акциями, сертификатами	Сертификаты дают акционерам право на получение в определенное время в близком будущем указанной суммы денег; обычно дивиденды в такой форме выплачиваются в тех случаях, когда директора готовы объявить дивиденды, однако стремятся отсрочить их фактическую выплату. Под дивидендами в форме акций организации подразумевается передача акционерам дополнительных акций вместо выплаты им наличных денег. Она представляет интерес для акционеров, менталитет которых ориентирован на рост капитала в предстоящем периоде
3.	Автоматическое реинвестирование	Эта форма выплаты предоставляет акционерам право индивидуального выбора- получить дивиденды наличными, или реинвестировать их в дополнительные акции (в этом случае акционер заключает с компанией или обслуживающей ее брокерской конторой соответствующее соглашение).
4.	Выкуп акций компанией	Он рассматривается как одна из форм реинвестирования дивидендов, в соответствии с которой на сумму дивидендного фонда компания скупает на фондовом рынке часть свободно обращающихся акций. Это позволяет автоматически увеличивать размер прибыли на одну оставшуюся акцию и повышать коэффициент дивидендных выплат в предстоящем периоде.
5.	Путем передачи имущества	Редко используемый вид выплат предполагает передачу акционеру части имущества общества, соответствующую размеру дивидендов.

Законом предусмотрен ряд общих и специальных ограничений на выплату дивидендов:

а) до полной оплаты всего уставного капитала (ст. 34 Закона об АО). Оплата уставного капитала, состоящего из номинальной стоимости акций, связывается именно с передачей имущества или имущественных прав, а не с фактом регистрации отчета об итогах выпуска акций. Регистрация отчета может как предшествовать оплате акций (например, при учреждении акционерного общества), так и осуществляться после нее (в случае оплаты дополнительных акций);

б) до выкупа всех акций, которые должны быть выкуплены акционерным обществом по требованию акционеров (ст. 76 Закона об АО);

в) в случае, когда на момент выплаты дивидендов имеются признаки несостоятельности (банкротства) или указанные признаки появятся у акционерного общества в результате выплаты дивидендов. Дивиденды не выплачиваются до тех пор, пока не исчезнут признаки несостоятельности (банкротства) общества;

г) если стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала, меньше резервного фонда,

меньше превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных

привилегированных акций либо если она станет меньше их размера в результате выплаты дивидендов.

Таблица 10. Порядок отражения в учете выплаты дивидендов

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Момент составления записи	Документальное обоснование
Выплата дивидендов акционерам	75.02.01 75.02.02 70.03	50.01 51.01	Выплата дивидендов акционерам	Расходный кассовый ордер Выписка по банковскому счету
Удержание налога на доходы физических лиц либо налога на доходы предприятий и организаций	70.03 75.02.01 75.02.02	68.10.01 68.02.04	Выплата дивидендов акционерам	Бухгалтерский расчет

На седьмом этапе производится расчет величины налоговых выплат, которые фиксируются в финансовом и налоговом учете. В соответствии с НК РФ дивиденды выступают объектом налогообложения.

Во-первых, при выплате дивидендов организация - налоговый агент исчисляет, удерживает и уплачивает в бюджет налог на доходы физических лиц с выплат физическим лицам (п. 2 ст. 214 НК РФ).

Во-вторых, организация - налоговый агент исполняет обязанность по

удержанию с выплачиваемых сумм налога на прибыль с выплат юридическим лицам (п. 2 ст. 275 НК РФ). При этом, используя ставки по налогу на прибыль и НДФЛ.

На заключительном этапе рекомендуется производить оценку эффективности дивидендной политики. Для оценки эффективности дивидендной политики в акционерных обществах на сегодняшний день можно использовать аналитические показатели, из которых наиболее применяемые представлены в таблице 11.

Таблица 11. Аналитические показатели, характеризующие дивидендные выплаты

№	Показатель	Расчет	Показатели
1.	Коэффициент дивидендных выплат (Кдв)	$\text{Кдв} = \frac{\text{ФДВ}}{\text{ЧП}}$	ФДВ- фонд дивидендных выплат, сформированный в соответствии с избранным типом дивидендной политики; ЧП – сумма чистой прибыли, АО;

Продолжение таблицы 11

2.	Коэффициент дивидендных выплат (Кдв)	$\text{Кдв} = \frac{\text{Да}}{\text{ЧПа}}$	Да – сумма дивидендов, выплачиваемых на одну акцию; ЧПа - сумма чистой прибыли, приходящейся на одну акцию
3.	Коэффициент соотношения цены и дохода по акции (Кц/д)	$\text{Кц/д} = \frac{\text{РЦа}}{\text{Да}}$	РЦа – рыночная цена одной акции; Да - сумма дивидендов, выплаченных на одну акцию
4.	Коэффициент покрытия дивидендов (Кпд)	$\text{Кпд} = \frac{\text{Па}}{\text{Да}}$	Да - сумма дивидендов, выплаченных на одну акцию; Па – прибыль на одну акцию;
5.	Текущая доходность акций (Дт)	$\text{Дт} = \frac{\text{Да}}{\text{Ка}}$	Да - сумма дивидендов, выплаченных на одну акцию; Ка – курс акций;
6.	Полная доходность акций (Дп)	$\text{Дп} = \frac{\text{Па}}{\text{Ка}}$	Ка – курс акций; Па – прибыль на одну акцию

Следует отметить, что привлекательность аналитических показателей дивидендных выплат, которые являются основой при выборе дивидендной политики, повышается при наличии данных за ряд отчетных периодов.

Таким образом, рекомендуемая нами методика учетно-аналитического обеспечения дивидендной политики позволяет создать основу для оценки ее эффективности, своевременной корректировки в случае необходимости и способствует выбору оптимальной стратегии коммерческой организации.

Библиографический список

1. Бланк И.А. – Управление капиталом: Учебный курс.- К.: Эльга, Ника-Центр, 2004
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. 10-е изд./ Бригхем Ю., Эдхарт М. Пер с англ. под ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2007
3. Ван Хорн Джеймс Основы финансового менеджмента/ Ван Хорн Джеймс, Вахович мл., Джон М. 12-е издание: Пер. с англ. – М.:ООО «И.Д. Вильямс», 2007
- 4.Ендовицкий Д.А., Ишкова Н.А. Учет ценных бумаг: учебное пособие/ Ендо-

вицкий Д.А., Ишкова Н.А; под ред. проф. Д.А. Ендовицкого.-М.: КНОРУС, 2006

5.Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика.-2-е изд., перераб. и доп.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008

6.Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/Под ред. А.А. Комзолова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008

Bibliographic list

- 1.Blank I. A. – Capital management: Course of study.- К.: Elga, Nika-Center, 2004
- 2.Brigham Y. Financial management. 10th edition/ Brigham Y., Edhart M. Translated from English under the editorship of Dorofeev E. A. Ph. D., in Economics. – Saint-Petersburg: Piter, 2007
- 3.Van Horne James Financial management essentials/ Van Horne James, Vakhovitch junior, John M. 12th edition: Translated from English – М.:LLC «I. D. Williams», 2007
- 4.Yendovitzky D. A., Ishkova N. A. Stock accounting: study guide/ Yendovitzky D. A., Ishkova N. A.; under the editorship of Professor Yendovitzky D. A. -М.:

CNORUS, 2006

5. Kovalev V. V. Financial management: theory and practice. - 2d edition, revised and enlarged - M.: TK Welby, Publishing house Prospect, 2008

6. Kiritchenko T. V. Financial manage-

ment: study guide/ under the editorship of Komsolov A. A. - M.: Publications and trading corporation «Dashkov & Co», 2008

Е.С. Пшеничная

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ДОГОВОРА КОМИССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы проведения бухгалтерской экспертизы договора комиссии и обобщены выявляемые нарушения. Обоснована важность проведения бухгалтерской экспертизы, и рассмотрены взгляды различных ученых на ее сущность. Методика проведения экспертизы проиллюстрирована на конкретном примере коммерческой организации.

Annotation

The article looks into the process of the accountant expertise of commission treaty and the detected violations are generalized. The importance of the accountant expertise of commission treaty and different scientists' views on its essence are considered in the article. The case study of a commercial organization illustrates the expertise procedure.

Ключевые слова

Бухгалтерская экспертиза, договор комиссии, бухгалтер-эксперт, комиссионное вознаграждение, комитент, комиссионер.

Keywords

The accountant expertise, commission treaty, accountant-expert, commission charges, commitment, commercial agent.

Реформирование экономических отношений без создания действенного механизма контроля создает условия для расширения масштабов теневого бизнеса и экономических правонарушений. В современных условиях бухгалтерская экспертиза выступает в качестве источника получения доказательств при выявлении правонарушений экономической направленности, а также используется и для оценки состояния бухгалтерского учета организации. Бухгалтерская экспертиза выступает в качестве важного элемента экономико-правового механизма, который способствует снижению

роста экономической преступности. Следует констатировать, что бухгалтерская экспертиза рассматривает вопросы, связанные с нарушениями в области экономики на стыке юридических и экономических наук. Профессор Кеворкова Ж.А. трактует бухгалтерскую экспертизу как «процессуальное действие, включающее исследование бухгалтером-экспертом по заданию собственника (акционеров), следственных или судебных органов какого-либо вопроса, требующего специальных экономических знаний, и представление мотивированного заключения о выявленных

правонарушениях в информационном поле бухгалтерского учета» [5, с. 13]. Звягин С.А. дает следующее определение данного термина: «...бухгалтерская экспертиза – это вид финансового контроля, процессуальное действие, производимое путем исследования экспертом-бухгалтером данных бухгалтерского учета и отчетности, ставших объектом расследования и рассмотрения правоохранительными или судебными органами, требующее специальных знаний в области бухгалтерского учета, экономического анализа, контроля и аудита для установления истины и выдачи адекватного экспертного заключения» [4, с. 43-44].

Одним из применяемых направлений бухгалтерской экспертизы выступает экспертиза хозяйственных договоров. Рассмотрим возможные нарушения, которые могут быть обнаружены экспертом в ходе бухгалтерской экспертизы договора комиссии, получившего достаточно широкое распространение в хозяйственной практике экономических субъектов. В ходе бухгалтерской экспертизы эксперт широко проводит различные аналитические процедуры.

Рассмотрим использование отдельных приемов экспертного исследования и применение аналитических процедур на конкретном примере, иллюстрирующем нарушения, с которыми может столкнуться эксперт. В ходе бухгалтерской экспертизы было установлено, что ООО «Восход» осуществляло торговую деятельность по продаже сельскохозяйственной продукции. В ходе инспектирования установлено, что поставка данной продукции в 2008 г. осуществлялась на основании 60 договоров купли-продажи, а также 6 договоров комиссии. В качестве контрагентов ООО «Восход» по договору комиссии (комитентов) выступали 4 хозяйствующих субъекта: ООО «Юг-Дон», ООО «Вербена», ООО «Технология», ООО «Агрис». При этом сельскохозяйствен-

ная продукция приобреталась по договорам комиссии, согласно которым ООО «Восход» выступал комиссионером. Реализация принятой на комиссию продукции осуществлялась на основе договоров купли-продажи, где в качестве продавца выступало ООО «Восход». При этом в ходе экспертизы договоров купли-продажи установлено, что в данных договорах не указано, что товар не принадлежит ООО «Восход» на праве собственности. В ряде договоров ООО «Восход» предусмотрено, что товар должен принадлежать ООО «Восход» на праве собственности. Всего за период с 1.01.2008 по 01.08. 2008 г.г. были заключены договоры с ООО «ТД Заря», где ООО «Восход» согласно условиям договора выступает собственником товаров, на общую сумму 202 550 тыс. руб. Данные условия противоречат экономической и правовой природе посреднической деятельности и соответствуют договорным отношениям купли-продажи. Исследование первичных учетных документов (счетов-фактур, накладных) свидетельствует о том, что ООО «Восход» фактически реализовывало товар, полученный от комитента. Согласно статье 966 ГК РФ товары, поступившие к комиссионеру, являются собственностью комитента. Таким образом, при использовании договора комиссии товары переходят в собственность к покупателю непосредственно от комитента. Согласно статье 999 ГК РФ посредник не становится собственником того имущества, которое он получает от комитента либо приобретает за его счет в ходе исполнения сделки. Именно поэтому у комиссионера товары, принятые на комиссию, должны отражаться на одноименном забалансовом счете 004 в ценах, предусмотренных в приемосдаточных актах. В этом состоит одно из отличий договора комиссии от договора купли-продажи. Забалансовый учет на ООО «Восход» не велся. Таким образом, нарушено требование ПБУ

1/08, в котором закреплено допущение имущественной обособленности организации: активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций. Данное допущение вытекает из пункта 2 статьи 8 Закона «О бухгалтерском учете»: «имущество, являющееся собственностью организации, учитывается обособленно от имущества других юридических лиц, находящегося у данной организации. Отсутствие забалансового учета оказывает влияние и на раскрытие информации в форме № 1 «Бухгалтерский баланс». В справке о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах информация о товарах, принятых на комиссию отсутствует. Таким образом, нарушены требования Приказа 67н от 23.07.2003 г. «О формах бухгалтерской отчетности» и ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденного Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.1999 № 43 н.

Учет по договору комиссии должен строиться следующим образом:

Дебет 76 субсчет "Расчеты с комитентом" Кредит 60 субсчет "Расчеты по реализации товаров"

- начислено за перевозку, страхование, экспедирование товаров, если это предусмотрено договором комиссии;

Дебет 60 субсчет "Расчеты по реализации товаров" Кредит 52, 51

- уплачено за перевозку, страхование, экспедирование товаров;

На дату перехода права собственности комиссионер начисляет выручку от продажи товаров:

Дебет 62 Кредит 76 субсчет "Расчеты с комитентом"

- начислена выручка от реализации товаров;

Кредит 004

- списаны реализованные товары;

Дебет 51 Кредит 62

- зачислена выручка от реализации товаров;

Дебет 76 субсчет "Расчеты с комитентом" Кредит 51

- перечислена выручка комитенту за вычетом произведенных расходов и вознаграждения;

Дебет 76 субсчет "Расчеты с комитентом" Кредит 90

- начислено вознаграждение.

Дебет 90 Кредит 68 - начислен НДС.

По окончании отчетного периода определяется финансовый результат от реализации посреднических услуг.

Дебет 90 Кредит 26

- списаны расходы;

Дебет (Кредит) 90 Кредит (Дебет) 99

- определен финансовый результат отчетного периода.

Отсутствие забалансового учета на ООО «Восход» является нарушением методологии учета по договору комиссии.

Условия договора комиссии, используемого ООО «Восход», предусматривают уплату 0,1 процента от выручки, полученной от покупателей за реализованный товар. Согласно п. 1.3. комиссионер участвует в расчетах, то есть сумму причитающегося комиссионного вознаграждения. Комиссионер вправе оставить на своем расчетном счете при перечислении денежных средств, причитающихся комитенту за реализованный товар.

Согласно п.1.4. комитент обязан, помимо уплаты комиссионного вознаграждения, а в соответствующих случаях и дополнительного вознаграждения, возместить комиссионеру израсходованные им на исполнение комиссионного поручения суммы. Данные об израсходованных суммах должны содержаться в отчете комиссионера, кроме того, комиссионер обязан представить комитенту копии первичных документов, подтверждающих расход денежных

средств, а также оформлять соответствующим образом свои первичные документы. Комиссионер должен известить комитента о дате перехода права собственности в соответствии с условиями договора. Извещение служит для комитента основанием для отражения реализации товаров. В соответствии со статьей 999 ГК РФ после исполнения поручения комиссионер представляет комитенту отчет. Комитент проверяет отчет и сообщает о своих возражениях комиссионеру в течение тридцати дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет при отсутствии иного соглашения считается принятым. В ходе проверки установлено, что в составе первичных документов отчеты комиссионера, утвержденные комитентом, отсутствуют. Таким образом, нарушено требование ст. 999 ГК РФ о том, что комиссионер, исполнив поручение, обязан представить комитенту отчет и передать ему все полученное по договору комиссии.

Акты выполненных работ ООО «Восход» также не составлялись. Кроме этого, утверждение отчета комитентом удостоверяет правомерность отнесения расходов, связанных с реализацией товаров, на счет комитента (в дебет счета 76), а не на счет комиссионера (дебет счета 26). Отсутствие отчетов делает невозможным подтвердить правомерность расходов на ООО «Восход» в общей сумме 97,8 тыс. руб.

Арбитражная практика свидетельствует, что некорректно составленный договор комиссии квалифицируется как договор купли-продажи. (Письмо ВАС от 17 ноября 2004 г. N 85). Согласно ст. 990 Гражданского кодекса, договор комиссии подразумевает, что одна фирма (комиссионер) совершает по поручению другой (комитента) одну или несколько сделок. Действует она при этом от своего имени, но за счет

комитента. При этом за свои услуги посредник получает вознаграждение.

Форма договора комиссии на совершение сделок по продаже товаров составлена на ООО «Восход» некорректно. Так, допущены формулировки, которые позволяют признать данный договор куплей-продажей. Так, в п. 2.1. указано, что комиссионер обязуется не позднее 10 дней с момента получения от покупателя соответствующих денежных сумм в качестве платы за товар перечислить комитенту причитающуюся ему денежную сумму за минусом комиссионного вознаграждения. Данный пункт в договоре приводит к тому, что сделка автоматически становится обычной куплей-продажей. При наличии в договоре условия об оплате не позднее определенного срока в нем отсутствуют условия, свойственные комиссионным отношениям. Таким образом, приняв на себя обязанность оплатить товар не позднее определенной даты, комиссионер согласился нести риск невозможности дальнейшей продажи товара, что соответствует договорным отношениям купли-продажи.

Договор купли-продажи и договор комиссии существенно отличаются в части налогообложения. Так, по договору комиссии фирма ведет деятельность в интересах другого лица и определяет налоговую базу по налогу на прибыль как сумму дохода, полученную в виде вознаграждения. Начисление налогов в данном случае проводится в сумме, значительно меньшей, чем по договору купли-продажи. Комиссионер определяет свое вознаграждение, причем делает это всего один раз в согласованный с комитентом период (например, квартал). Налог на прибыль за этот период он может уплатить из полученных от комитента денег. НДС уплачивается с суммы комиссионного вознаграждения. В то время как фирмы, работающие по договору купли-продажи, суммируют доходы по совершенным

сделкам, НДС начисляется исходя из рыночной стоимости реализованных товаров.

Признание заключенных ООО «Восход» договоров комиссии договорами купли-продажи приводит к следующим негативным последствиям:

1. Необходимость уплаты НДС по реализованным товарам и пени.
2. Необходимость уточнения и уплаты налога на прибыль и пени.
3. Привлечение к налоговой ответственности по статье 120 НК РФ «Грубое нарушение правил учета доходов и расходов».

При осуществлении встречной проверки в представленных материалах ООО «ТД Заря» отсутствуют договоры с ООО «Восход» на общую сумму 63 млн. руб., а также накладные на сумму 1,2 млн. руб.

Произведена сверка данных представленных счетов-фактур, книги продаж, журналов-ордеров и ведомостей по счетам 90, 62. Расхождений по результатам сверки не обнаружено. Сверка данных книги продаж с данными Главной книги показала отклонение в размере 8 тыс. руб.

Для правомерного возмещения НДС у комитента к отчету посредника обязательно должны быть приложены счета-фактуры и копии выписок банка, подтверждающие факт оплаты произведенных расходов.

Следует отметить, что при осуществлении отгрузки в качестве первичных документов ООО «Восход» использовало ТОРГ-12. В нарушение действующего законодательства не заполнялась товарно-транспортная накладная (ТТН). Материалы встречной проверки свидетельствуют, что в ряде случаев ТТН выписывались.

В транспортной накладной отправителем товаров может быть указан как комитент, так и комиссионер, в зависимости от того, откуда грузятся товары. Если отправителем является ко-

миссионер, то должны быть также оформлены внутренние транспортные накладные, свидетельствующие о передаче товаров от комитента комиссионеру. Данные документы оформлялись на ООО «Восход» с помощью формы ТОРГ-12. Нарушены требования п. 47 Устава автомобильного транспорта РСФСР, утвержденного постановлением Совета министров РСФСР 8 января 1969 г. №12, согласно которому грузоотправитель должен представить автотранспортному предприятию или организации на предъявляемый к перевозке груз товарного характера товарно-транспортную накладную, составленную, как правило, в четырех экземплярах, которая является основным перевозочным документом и по которой производится списание этого груза грузоотправителем и оприходование его грузополучателем.

Как следует из содержания договоров (п.2.2.), комитент обязуется не позднее 3-х дней с момента уведомления комиссионера о заключении договора с покупателем поставить комиссионеру товар на условиях франко-элеватор покупателя. Анализ товарных накладных и счетов-фактур показал, что в большинстве случаев грузополучателем выступал ООО «Восход», хотя складскими помещениями он не обладает и не арендует их. На ООО «Восход» не велся забалансовый учет товаров, принятых на комиссионной основе. В справке к бухгалтерскому балансу данные о ценностях на забалансовых счетах также не отражены. Таким образом, ООО «Восход» изменен порядок отражения в учете операций по договору комиссии, что является нарушением (ст. 120 НК РФ).

На основании вышеизложенного, договоры комиссии, заключенные ООО «Восход» по своей правовой и экономической природе, фактически являются договорами купли-продажи. Работа фактически по договорам купли-

продажи привела к уклонению от уплаты налогов. Признание договоров комиссии договорами купли-продажи влечет за собой необходимость уплаты следующих налогов: НДС, налога на прибыль.

Таким образом, ООО «Восход» использовало договоры комиссии, которые по своему экономическому и правовому содержанию являются договорами купли-продажи, для ухода от уплаты налогов в бюджет. Результаты экспертизы позволили выявить следующие нарушения:

1. В договорах, выдаваемых за договоры комиссии, содержатся условия, противоречащие их экономическому содержанию. Так, в п. 2.1. указано, что Комиссионер обязуется не позднее 10 дней с момента получения от Покупателя соответствующих денежных сумм в качестве платы за товар перечислить Комитенту причитающуюся ему денежную сумму за минусом комиссионного вознаграждения. Данный пункт в договоре приводит к тому, что сделка автоматически становится обычной куплей-продажей. При наличии в договоре условия об оплате не позднее определенного срока в нем отсутствуют условия, свойственные комиссионным отношениям. Таким образом, приняв на себя обязанность оплатить товар не позднее определенной даты, комиссионер согласился нести риск невозможности дальнейшей продажи товара, что соответствует договорным отношениям купли-продажи.

2. ООО «Восход», реализуя товар, полученный от контрагентов, оговаривало, что товар должен принадлежать продавцу на праве собственности, что также противоречит отношениям, вытекающим из договора комиссии.

3. Нарушена методология учета по договору комиссии, что ставит под сомнение сущность отношений по договору. Отсутствуют документы, оформляемые при договоре комиссии – утвержден-

ный отчет комиссионера, извещение комиссионера, акт приемки сдачи выполненных услуг. Отсутствует забалансовый учет, обязательный при договоре комиссии.

4. В результате отражения хозяйственных операций исходя из приоритета формы над экономическим содержанием, существенно искажены данные бухгалтерской и налоговой отчетности, а также величина налоговых обязательств перед бюджетом.

Признание заключенных договоров комиссии договорами купли-продажи приводит к следующим негативным последствиям: необходимости уплаты НДС по реализованным товарам и пени; необходимости уплаты налога на прибыль и пени, привлечению к налоговой ответственности по статье «Грубое нарушение правил учета доходов и расходов» (ст. 120 НК РФ).

Библиографический список

1. Алибеков Ш.И. Концепция современной бухгалтерской экспертизы и судебной ревизии.: автореф. дис. доктора экон. наук. 08.00.12/Алибеков Шахизин Ильмутдинович. – Казань, 2008. – 42 с.
2. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Книги издательства «Налоги и финансовое право», 2004. Свод хозяйственных договоров и документооборота предприятий с юридическим, арбитражным и налоговым комментарием. Т. 1.
3. Дубонос Е.С., Петрухин А.А., Судебная бухгалтерия: Учебное пособие. М.: ЮИ МВД РФ. 2001.
4. Звягин С.А. Развитие методологии и методики бухгалтерской экспертизы: дис. на дис. соиск. учен. степ. доктора экон. наук. 08.00.12/Звягин Сергей Анатольевич. Науч. рук. д.э.н., проф. В.Г. Ширококов– Воронеж, 2009. – 381 с.
5. Кеворкова Ж.А. Бухгалтерская экспертиза деятельности организаций: теория и практика.: автореф. дис. доктора

экон. наук. 08.00.12/ Кеворкова Жанна Аракеловна – Москва, 2008 – 52 с.

6.Россинская Е.Р., Эриашвили Н.Д., Судебно – бухгалтерская экспертиза: учебное пособие для студентов вузов – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2006.

7.Ткач В.И. Бухгалтерская экспертиза хозяйственных договоров / В.И.Ткач, И.Н. Богатая, А.Н. Щемелев, Д.В. Курсеев. – М.: «Издательство ПРИОР», 2000. – 176 с.

Bibliographic list

1.Alibekov S.I. The Concept of Modern Accountant Expertise and Legal Inspection. Author's abstract of scientific paper. – Kazan, 2008. – p. 42.

2.Bryzgalin A.V., Bernik V.P., Golovkin A.N. The Collection of Business Agreements and Company's Circulation of Documents with Legal, Arbitral and Taxa-

tion Comments. – Vol. 1, - “Taxes and Taxation Law”, 2004.

3.Dubonosov E.S., Petruchin A.A. Judicial Accounting: textbook. – M. UI MVD RF, 2001.

4.Zvjagin S.A. The Development of the Methodology and Methods of the Accountant Expertise. - Author's abstract of scientific paper. – Voronezh, 2009. – p. 381.

5. Kevorkova Zh. A. The Accountant expertise of the company's activity: theory and practice. Author's abstract of scientific paper. – Moscow, 2008. – p. 52.

6.Rossinskaya E. R., Ariashvili N.D. Judicial-accounting expertise: student's textbook. – M.: UNITY – DANA, 2006.

7. Tkach V.I., Bogataya A.N., Shchemelev D.V., Kurseev. The Accountant Expertise of the Business Treaties. – M.: “Publishing House PRIOR”, 2000. – p. 176.

А.Н. Кизилов, О.В. Овчаренко

РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация

В статье рассматривается роль внутреннего аудита в системе управления организацией. На основе исследования дефиниции понятия «внутренний аудит» выделяются функции внутреннего аудита. Проведен анализ функций внутреннего аудита, закрепленных в нормативных документах. На базе сравнительной характеристики этапов развития внутреннего аудита определены основные задачи внутреннего аудита на современном этапе развития.

Annotation

The article considers the role of internal audit in the organization management system. Having investigated the definition of “internal audit”, the author determines the internal audit functions, functions presented in the normative documents being analyzed. The main objectives of internal audit at the present development stage are defined on the basis of development stages comparative analysis.

Ключевые слова

Внутренний аудит, система управления, система внутреннего контроля, риск-ориентированный подход.

Key words

Internal audit, management system, internal control system, risk-oriented approach.

В современных условиях возникает необходимость повышения эффективности функционирования российских предприятий. Деятельность организаций в условиях финансового и экономического кризиса приводит к неизбежному возникновению факторов, усложняющих задачи управления. Одним из условий повышения эффективности управления организацией является своевременное обеспечение исполнительного органа (собственника) информацией, получаемой в системе внутреннего контроля.

Предусмотренные учредительными документами и созданные, как правило, формально, ревизионные комиссии состоят зачастую не всегда из профессионалов а вследствие этого не отвечают требованиям, предъявляемым к системе внутреннего контроля по качеству, охвату объектов проверки и т.д. Работа этих служб объективно не может обеспечить должного контроля за качеством работы структурных подразделений и подготовкой к проверке, проводимой аудиторскими фирмами.

В этих условиях возрастает роль внутреннего аудита как неотъемлемого

элемента управленческого контроля с целью более эффективного использования разного рода ресурсов, обеспечения законности осуществления хозяйственных операций, выявления недостатков в деятельности до того, как они будут обнаружены контролирующими органами. Более того, внутренний аудит позволит формировать более точную и достоверную текущую экономическую информацию и результаты финансово-хозяйственной деятельности, сформировать эффективную систему бухгалтерского учета, подтверждать объективность и достоверность отчетов структурных подразделений, оптимизировать налогообложение.

Таким образом, в настоящее время сложились объективные предпосылки к созданию служб внутреннего аудита в российских предприятиях. Исследованию проблем организации внутреннего аудита, его сущности, значению, определению целей и функций посвящены работы как отечественных экономистов, так и зарубежных авторов. Существуют различные трактовки понятия «внутренний аудит» (табл. 1).

Таблица 1. Определение понятия «внутренний аудит»

Авторы	Определение понятия «внутренний аудит»
Алборов Р.А., Хоружий Л.И., Концевая С.М. [1]	Фактически внутрихозяйственный контроль, постоянный контроль за эффективностью осуществления управления деятельностью организации и ее структурных подразделений
Подольский В.И. [2]	Независимая деятельность по проверке и оценке работы в интересах руководителей. Цель – помочь сотрудникам эффективно выполнять свои функции
Андреев В.Д. [3]	Неотъемлемая часть общей системы управленческого контроля. Задача внутреннего аудита – помочь соответствующим работникам выполнять свои обязанности эффективно
Данилевский Ю.А. [4]	Перед внутренним аудитом стоят задачи активного проникновения в функции менеджмента, организационную деятельность предприятия. Внутренний аудит должен представить информацию не только о качестве управленческой деятельности, но и представить предложения по ее совершенствованию

Продолжение таблицы 1

Бакаев А.С. [5]	Внутренний аудит – принятая хозяйствующим субъектом в интересах его участников (учредителей) и регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и получения иной информации, выполнением принятых в организации программ и планов, соответствием их поставленным целям и эффективности, сохранностью активов, соблюдением законодательства при осуществлении операций
-----------------	---

Определения внутреннего аудита, представленные в таблице 1, позволяют судить о том, что вопрос о необходимости создания службы внутреннего аудита давно не является спорным, вместе с тем сущность внутреннего аудита трактуется по-разному.

Ряд авторов, например, Р.А. Алборов, В.И. Подольский, Л.А. Сухарева рассматривают внутренний аудит как контроль и оценку деятельности организации в интересах ее руководителя. Другая группа исследователей (В.Д. Андреев, Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, Ю.А. Данилевский, М.Ф. Овсийчук, А.Д. Шеремет, В. П. Суиц) представляет в качестве основной цели внутреннего аудита оказание помощи работникам в эффективном выполнении ими своих функций и анализ законности осуществляемых предприятием хозяйственных операций. К третьей группе можно отнести исследователей: А.С. Бакаева, Т.А. Дубровину, В.А. Сухова, которые определяют внутренний аудит как систему контроля в интересах собственников и учредителей предприятия.

Сравнение определений понятия «внутренний аудит» показывает, что практически в каждом определении присутствует мнение о том, что внутренний аудит осуществляется в большей степени в интересах руководства организации.

На законодательном уровне также не определена единая позиция в отношении функций аудита. В настоящее время внутренний аудит не регулируется российским законодательством. Бурцев В.В. отмечает: «...если можно сказать, что становление внешнего аудита в

России уже состоялось, то отечественный внутренний аудит и в профессиональном, и в законодательном, и в институциональном аспекте сегодня находится еще в «зачаточном» состоянии» [6].

Определение внутреннего аудита содержится в федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности для внешних аудиторов. Так, согласно федеральному правилу (стандарту) аудиторской деятельности № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», утвержденному Постановлением Правительства Российской Федерации от 25.08.2006 г. № 523 [7], внутренний аудит – это контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением – службой внутреннего аудита. Функции службы внутреннего аудита включают мониторинг адекватности и эффективности системы внутреннего контроля.

В международной практике нормативная база внутреннего аудитора формируется Международным институтом внутренних аудиторов, основанным в Соединенных Штатах Америки в 1941 г. Международным институтом внутренних аудиторов разработан Кодекс этики внутренних аудиторов и Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита [8] (далее – Стандарты внутреннего аудита).

Российским филиалом Международного института внутреннего аудита (г. Москва) осуществлен перевод на русский язык Стандартов внутреннего аудита. Стандарты внутреннего аудита состоят из Стандартов качественных характеристик (Attribute Standards),

Стандартов деятельности (Performance Standards), Стандартов практического применения (Implementation Standards). В Стандартах качественных характеристик рассматриваются характеристики организаций и сторон, занимающихся внутренним аудитом. Стандарты деятельности описывают сущность внутреннего аудита и дают качественные критерии оценки деятельности внутрен-

него аудита. Стандарты качественных характеристик и Стандарты деятельности существуют в едином варианте. Стандарты практического применения имеют отдельный вариант для каждого вида аудиторской деятельности.

В Стандартах качественных характеристик и Стандартах деятельности можно выделить следующие основные стандарты, приведенные в таблице 2.

Таблица 2. Стандарты внутреннего аудита

Группы стандартов внутреннего аудита	Номер стандарта	Наименование стандарта
Стандарты качественных характеристик	1100	Независимость и объективность
	1200	Компетентность и профессиональное отношение к работе
	1300	Программа гарантии и повышения качества внутреннего аудита
Стандарты деятельности	2200	Планирование аудиторского задания
	2240	Программа аудиторского задания
	2400	Представление отчетности о результатах
	2500	Наблюдение за действиями, предпринимаемыми по результатам аудита

Соблюдение стандарта 1100 «Независимость и объективность» подразумевает прежде всего объективность и честность суждений аудитора. Внутренние аудиторы должны быть свободными от какой-либо зависимости или заинтересованности, которая может быть признана несовместимой с принципами аудита. Стандарт 1200 «Компетентность и профессиональное отношение к работе» устанавливает требования по выполнению аудиторского задания на должном профессиональном уровне. Внутренние аудиторы должны обладать знаниями и навыками, необходимыми для выполнения своих персональных обязанностей.

В соответствии со стандартом 1300 «Программа гарантии и повышения качества внутреннего аудита» руководитель внутреннего аудита должен разработать и осуществлять программу гарантии и повышения качества, в рам-

ках которой охватываются все аспекты внутреннего аудита и на постоянной основе отслеживается его эффективность. Такая программа включает проведение периодических внутренних и внешних оценок качества внутреннего аудита и процесс текущего внутреннего мониторинга.

В стандартах 2200 «Планирование аудиторского задания» и 2240 «Программа аудиторского задания» содержатся требования по разработке и документальному оформлению плана и программы работы для каждого аудиторского задания. Стандарт 2400 «Представление отчетности о результатах» предписывает внутренним аудиторам обязанность представления отчета по итогам выполнения аудиторского задания. В отчете должна содержаться информация о целях аудиторского задания, объеме аудита, а также соответст-

вующие заключения, рекомендации и планы действий.

В соответствии со стандартом 2500 «Наблюдение за действиями, предпринимаемыми по результатам аудита» руководитель внутреннего аудита должен установить процесс последующего контроля и оценки, цель которого – убедиться в том, что менеджмент предпринял эффективные шаги, направленные на выполнение рекомендаций, или высшее руководство взяло на себя риск невыполнения рекомендаций внутренних аудиторов.

Внутренний аудит для российской практики понятие достаточно но-

вое, в то же время в зарубежных компаниях внутренний аудит активно применяется с конца XIX века. А.М. Сонин выделяет три этапа развития мирового внутреннего аудита в XX – начале XXI в.:

начальный;
переходный;
современный [9].

В таблице 3 представлена сравнительная характеристика этапов развития внутреннего аудита по следующим критериям: цели, задачи, основные заказчики аудита, основные объекты аудита.

Таблица 3. Сравнительная характеристика этапов развития внутреннего аудита

Критерий для сравнения	Этапы развития внутреннего аудита		
	Начальный	Переходный	Современный
Цели	Подтверждение достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности; Предотвращение и выявление злоупотреблений	Подтверждение достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности; Проверка эффективности системы внутреннего контроля	Повышение эффективности деятельности организации
Задачи	Проверка финансовой (бухгалтерской) отчетности; Проверка сохранности товарно-материальных ценностей Выполнение распоряжений руководства	Проверка финансовой (бухгалтерской) отчетности; Проверка системы внутреннего контроля Оценка эффективности операций	Совершенствование процессов управления рисками, контроля и оперативного управления
Основные заказчики	Линейное руководство (финансовый директор, менеджер); главный бухгалтер	Высшее и линейное руководство	Совет директоров; Комитет по аудиту совета директоров
Основной объект аудита	Финансовая (бухгалтерская) отчетность	Финансовая (бухгалтерская) отчетность; Система внутреннего контроля	Системы внутреннего контроля, управления рисками, корпоративного управления

На начальном этапе цели внутреннего аудита сводились к проверке

достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности; выполнению ревизор-

ской функции - предотвращению и выявлению злоупотреблений. Основным заказчиком внутреннего аудита на данном этапе являлось линейное руководство (финансовый директор, менеджер); в некоторых случаях служба внутреннего аудита функционировала в рамках бухгалтерии, и внутренний аудитор подчинялся главному бухгалтеру. Основным объектом внутреннего аудита на начальном этапе - финансовая (бухгалтерская) отчетность.

Переходный период характеризуется расширением целей деятельности внутреннего аудита – помимо проверки достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, аудитор должен контролировать и эффективность системы внутреннего контроля. Основными заказчиками внутреннего аудита на данном этапе являлось высшее и линейное руководство. На современном этапе целью деятельности службы внутреннего аудита является повышение эффективности деятельности организации. В соответствии с определением, которое дает Международный институт внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors), «внутренний аудит есть деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления» [10]. Основным заказчиком внутреннего аудита на современном этапе является совет директоров компании (комитет по аудиту совета директоров). Это обеспечивает полную независимость внутренних аудиторов от линейного руководства организации.

Таким образом, в современных условиях функцией службы внутренне-

го аудита является мониторинг эффективности системы внутреннего контроля предприятий по выявлению рисков и повышению эффективности хозяйственной деятельности.

Рассмотрим требования к системе внутреннего контроля, оценку эффективности которой должен провести внутренний аудитор. Современный этап унификации требований к системе внутреннего контроля начался в 1985 г. в Соединенных Штатах Америки. При участии профессиональных саморегулируемых организаций - AICPA (American Institute of Certified Public Accountants), Американской ассоциации по учету и отчетности (AAA), FEI (Financial Executives Institute), Института внутренних аудиторов (ИА) и Института специалистов управленческого учета (ИМА) была создана национальная комиссия по борьбе с недостоверной финансовой отчетностью, известная как комиссия Тредуэя. Выпущенный комиссией Тредуэя в 1987 г. отчет содержал призыв к организациям объединить усилия по достижению договоренности об основных понятиях внутреннего контроля. Был создан документ под названием «Интегрированная концепция внутреннего контроля», который принято кратко называть по наименованию комитета-организатора концепцией COSO [11].

Сутью модели COSO является концепция внутреннего контроля, подразумевающая, что и риски, и внутренний контроль являются неотъемлемой частью самого предприятия. Концепция риск-ориентированного внутреннего контроля строится на следующих элементах:

- внедрении подхода, основанного на мониторинге уровня риска, приемлемого для организации;
- передаче на все уровни управления ответственности за идентификацию рисков и их оценку и «встраива-

нии» процессов контроля, ограничивающих риск, в бизнес-процессы;

- передаче функции мониторинга эффективности внутреннего контроля и процесса управления рисками внутреннему аудиту.

Риск-ориентированный подход базируется на признании того факта, что никто, кроме собственников, не обладает наилучшим знанием своей деятельности и связанных с ней рисков.

Требования к системе внутреннего контроля в последнее время становятся более строгими. Так, в 2002 г. в США был принят закон Сарбейнса-Оксли. Действие этого закона распространяется не только на американские компании, но и на все компании, ценные бумаги которых зарегистрированы в Комиссии США по ценным бумагам и биржам. Законом введен ряд новых требований к публичным компаниям в отношении расширенного объема раскрываемой в финансовой отчетности информации, определена персональная ответственность руководства за достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности компании. Комитеты по аудиту компаний, зарегистрированных в Комиссии США по ценным бумагам и биржам, несут ответственность за действие механизмов внутреннего контроля и управления рисками.

Таким образом, в современных условиях основной задачей внутреннего аудита становится мониторинг эффективности действий руководства организации по оценке рисков хозяйственной деятельности, а также предоставление консультаций по снижению уровней рисков и повышению эффективности бизнес-процессов.

Библиографический список

1. Алборов, Р.А. Основы аудита: Учебное пособие / Р.А. Алборов, С.М. Концева, Л.И. Хоружий. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2001. – с. 20.

2. Аудит: Учебник для вузов / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова и др. Под ред. проф. В.И. Подольского. – 3-е изд., пераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2004. – 583 с.

3. Андреев, В.Д. Внутренний аудит: Учебное пособие / В.Д. Андреев. – М.: Финансы и статистики, 2003. – с. 31.

4. Данилевский, Ю.А. Аудит промышленных акционерных обществ: Учебное пособие / Ю.А. Данилевский. – М.: Бухгалтерский учет, 1996. – с. 144.

5. Бакаев, А.С. Бухгалтерские термины и определения. / А.С. Бакаев. – М.: Библиотека журнала «Бухгалтерский учет». – 2002. – с. 217.

6. Бурцев, В.В. Этические нормы и профессиональные стандарты в сфере внутреннего аудита [Электронный ресурс] // Аудиторские ведомости. – 1999. – № 7. – Электронно-правовая система «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – [Москва]. – Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

7. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», введенное Постановлением Правительства РФ 25.08.2006 г. № 523 // Электронно-правовая система «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – [Москва]. – Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

8. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита. Институт внутренних аудиторов [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [Москва]. – Режим доступа: <http://www.iaa-ru.ru/>, свободный. – Загл. с домашней страницы Интернета.

9. Сонин, А.М. Внутренний аудит: Современный подход. / А.М. Сонин – М.: Финансы и статистика, 2007. – с. 7.

10. Институт внутренних аудиторов [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [Москва]. – Режим доступа: <http://www.iaa-ru.ru/>, свободный. – Загл. с домашней страницы Интернета.

11. COSO [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [Нью-Йорк]. – Режим доступа: <http://www.coso.org/>, свободный. – Загл. с экрана.

Bibliographic list

1. Alborov, R.A. Basis of audit: Study guide / R.A. Alborov, S.M. Kontzevaya, L.I. Khoruzhy. – M.: Publishing house «Business and service», 2001. – p. 20.
2. Audit: College textbook / V.I. Podolsky, A.A. Savin, L.V. Sotnikova and others. Under the editorship of V.I. Podolsky. – 3d edition revised and enlarged. – M.: YUNITY-DANA, Audit, 2004. – 583 p.
3. Andreev, V.D. Internal audit: Study guide / V.D. Andreev. – M.: Finance and Statistics, 2003. – p. 31.
4. Danilevsky, Y.A. Audit of industrial joint-stock companies: Study guide / Y.A. Danilevsky. – M.: Accounting, 1996. – p. 144.
5. Bakaev, A.S. Accounting terms and definitions. / A.S. Bakaev. – M.: Library of the journal «Accounting». – 2002. – p. 217.
6. Burtzev, V.V. Ethical forms and professional standards in internal audit [Electronic resource] // Audit journal. – 1999. – № 7. – Electronic legal system «Konsultant Plyus». – Electronic data. – [Moscow]. – Access

mode:<http://www.base.consultant.ru/>, free. – The title on the screen.

7. Federal auditing regulation (standard) № 29 «Internal audit process consideration», introduced by the decree of Russian Federation government 25.08.2006 № 523 // Electronic legal system «Konsultant Plyus». – Electronic data. – [Moscow]. – Access

mode:<http://www.base.consultant.ru/>, free. – The title on the screen.

8. International professional standards of internal audit. Institute of internal auditors [Electronic resource] – Electronic data. – [Moscow]. – Access mode: <http://www.iaa-ru.ru/>, free. – Title on the Internet home page.

9. Sonin, A.M. Internal audit: Modern approach. / A.M. Sonin – M.: Finance and Statistics, 2007. – p. 7.

10. Institute of internal auditors [Electronic resource] – Electronic data. – [Moscow]. – Access mode: <http://www.iaa-ru.ru/>, free. – The title on the Internet home page.

11. COSO [Electronic resource] – Electronic data. – [New-York]. – Access: <http://www.coso.org/>, free. – The title on the screen.

Т.П. Кузьминская, С.Н. Мищенко

СТАНДАРТИЗАЦИЯ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация

Актуальность разработки методологии осуществления внутреннего контроля в целях повышения надежности финансовой и управленческой отчетности, и обличения ее в систему локальных (внутриорганизационных) нормативных актов, предопределена недостаточностью элементов нормативного, методологического и методического регулирования внутреннего контроля, существующих в настоящее время.

Целью исследования является выработка методологии формирования внутриорганизационных стандартов осуществления внутреннего контроля и определение основ-

ных компонентов их структуры, способных повысить достоверность отчетной и управленческой информации о деятельности организации.

В ходе исследования установлено, что высокая степень надежности системы внутреннего контроля обеспечивает уверенность в достоверности представляемой отчетной и управленческой информации, законности и экономической эффективности деятельности организации. В статье обоснована необходимость формирования внутриорганизационных стандартов системы внутреннего контроля, как важного составного элемента правового поля, определяющего методологически взвешенные механизмы осуществления внутреннего контроля в организации.

В работе раскрыты основные компоненты внутриорганизационных стандартов внутреннего контроля, дополняющие уже существующие международные профессиональные стандарты внутреннего аудита методиками организации и осуществления внутреннего контроля.

Annotation

The urgency of elaboration of methodology of inside control fulfillment for the purpose of raising authenticity of its financial and managing accounts and reducing it into the system of local (inside organization) normative acts is predetermined by lack of elements of normative, methodological and methodical regulation of inside control existing nowadays.

The aim of the research is substantiation of necessity of elaboration of methodology of formation of inside organization standards of inside control fulfillment and determination of basic components of their structure possible to rise authenticity of accounting and managing information about organization's activity. In the course of research it was determined that high degree of reliability of inside control system guarantees confidence in authenticity of accounting and managing information, legality and economic efficiency of organization activity. In the article was substantiated the necessity of formation of inside organization standards of inside control system as an important element of legal field determining methodologically considered mechanisms of fulfillment of inside organization control.

The author revealed the basic components of inside organization standards of inside control supplementing already existing international professional standards of inside audit by methods of organizing and realizing of inside control.

Ключевые слова

Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита, внутриорганизационные стандарты внутреннего контроля, надежность финансовой и управленческой отчетности, существенные угрозы функционирования хозяйствующего субъекта, внутренний аудит, удельная стоимость контрольных мероприятий, гарантии достоверности и полноты отчетной и управленческой информации, положение о внутреннем аудите, оценка экономической эффективности системы внутреннего контроля, взаимодействие внутреннего контроля с органами внешнего контроля.

Keywords

International professional standards of inside charter, inside organization standards of inside control, reliability of finance and managing accounting, significant threat of managing subject functioning, inside charter, share value of control measures, guaranties of authenticity of financial and managing accounts, statute of inside charter, estimation of economic effi-

ciency of inside control system, interaction of inside control organs with organs of external control.

Система внутреннего контроля является неотъемлемой частью организационной структуры любого хозяйствующего субъекта. Масштабы и эффективность деятельности внутриорганизационных контрольных систем зависит от множества факторов, таких, как: масштабность деятельности организации, компетентность и независимость включенных в систему внутреннего контроля сотрудников, оперативная и достаточная информационная обеспеченность, постоянство и системный характер контрольных мероприятий.

Перечисленные ключевые факторы, определяющие надежность и эффективность системы внутреннего контроля, требуют регламентации в локальных (внутриорганизационных) нормативных актах. Традиционные элементы внутренней нормативной базы организации – положения, утверждаемые приказами и распоряжениями руководства хозяйствующего субъекта, оказываются недостаточными в свете тех целей, которые поставлены перед системой внутреннего контроля.

Часть исследователей в качестве важнейшей задачи функционирования системы внутреннего контроля видят повышение достоверности и надежности информации, содержащейся в финансовой и управленческой отчетности [4, 5, 6, 7, 8].

Актуальность разработки методологии осуществления внутреннего контроля в целях повышения надежности финансовой и управленческой отчетности и обличения ее в систему локальных (внутриорганизационных) нормативных актов, предопределена недостаточностью элементов нормативного, методологического и методического регулирования внутреннего контроля, существующих в настоящее время. Актуальность данной проблемы возросла в на-

стоящее время в условиях развития мирового экономического кризиса, который нанес отечественной экономике существенный урон.

Целью настоящего исследования является выработка методологии формирования внутриорганизационных стандартов осуществления внутреннего контроля и определение основных компонентов их структуры, способных повысить достоверность отчетной и управленческой информации о деятельности организации. Для достижения поставленной цели исследования необходимо решить следующие задачи:

- исследовать рекомендации по выработке локальных нормативных актов, сложившихся в настоящее время;
- выделить направления и механизмы деятельности системы внутреннего контроля, объединение которых в составе единой структуры внутриорганизационных стандартов внутреннего контроля способствовало бы повышению надежности финансовой и управленческой отчетности организации.

Основной целью системы внутреннего контроля является формирование обоснованной уверенности менеджмента, собственников и определенного организацией круга заинтересованных лиц в законности, экономической эффективности, последовательности и управляемости всех существенных угроз функционирования хозяйствующего субъекта. Так как в круг пользователей информации, выводов и рекомендаций, формируемых системой внутреннего контроля, входит не только менеджмент организации, включенный в систему внутриорганизационных связей, но и внешние по отношению к организации лица, представляется необходимым регулировать деятельность системы внутреннего контроля на уровне

каждого элемента комплексом стандартов.

Многие виды профессиональной деятельности в России и за рубежом (бухгалтерский учет, аудит, оценочная деятельность и др.) регулируются многоуровневым комплексом профессиональных стандартов, включающим:

- 1) международные стандарты и интерпретации к ним;
- 2) национальные стандарты и пояснения по их применению (рекомендации или методические указания);
- 3) стандарты профессиональных объединений (саморегулируемых организаций) и пояснения к ним;
- 4) внутриорганизационные стандарты, включающие комплекс подчиненных актов и форм документов (первичных и регистров), обеспечивающих их применение в организации.

Внутренний аудит до настоящего времени рассматривался законодателями и значительной частью исследователей как родственный внешнему аудиту вид профессиональной деятельности, являющийся внутренним делом каждого хозяйствующего субъекта [1, 2, 3, 4]. Такая позиция исключает понимание необходимости нормативного регулирования создания и деятельности систем внутреннего контроля в организациях.

Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности рассматривают внутренний аудит как способ снижения аудиторских рисков в случае, если установлена высокая степень надежности системы внутреннего контроля аудируемого лица [1, 2, 3]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что приоритетным для законодателя является внешний аудит, который обеспечивает собственникам, заинтересованным лицам и широкой общественности (в случае публикации отчетности, подтвержденной аудиторским заключением) уверенность в полноте и достоверности представленных отчетных данных

о деятельности подконтрольного хозяйствующего субъекта.

Второстепенное положение, определенное для системы внутреннего контроля организаций, лишает менеджмент, собственников, заинтересованных лиц и общество в целом важного механизма оценки законности и экономической эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Однако в силу ряда важных преимуществ, которыми обладает внутренний контроль по отношению к внешнему, он обречен на успешное становление и развитие. Среди преимуществ внутреннего контроля в сравнении с внешним необходимо выделить следующие:

- непрерывность отдельных, определенных внутриорганизационными актами, механизмов контроля (функция мониторинга);
- возможность предупреждения совершения операций, способных нанести ущерб хозяйствующему субъекту (превентивная функция);
- низкую удельную стоимость контрольных мероприятий в сравнении со стоимостью внешнего аудита;
- возможность точного подбора персонала службы внутреннего аудита исходя из его профессиональных и личных качеств;
- возможность включения в систему внутреннего контроля большого числа компетентных сотрудников организации, обладающих доступом к внутренним и внешним информационным потокам и знаниями о деятельности организации.

Одним из доказательств данного вывода является формирование и успешное применение Международных профессиональных стандартов внутреннего аудита (Internal Standards For The Professional Practice Of Internal Auditing, далее - МПСВА) [9]. Целями указанных стандартов являются:

- определение основных принципов деятельности внутреннего аудита;

– обеспечение концептуальной базы для выполнения широкого спектра функций внутреннего аудита, направленных на совершенствование деятельности организации;

– создание основы для оценки эффективности и надежности внутреннего аудита;

– помощь в совершенствовании систем и процессов внутри организации.

МПСВА включают описание функций системы внутреннего контроля по 2-м важнейшим направлениям:

1) предоставлению гарантий достоверности и полноты отчетной и управленческой информации, законности и экономической обоснованности хозяйственных операций организации;

2) консультированию.

Первое из указанных направлений – услуги по предоставлению гарантий – представляется в современных условиях одним из важнейших и в соответствии с МПСВА заключается в объективной оценке внутренним аудитором имеющихся доказательств в целях выражения независимого мнения или формулировки выводов в отношении организации, деятельности, функции, процесса, системы или другого объекта проверок [9].

В состав внутриорганизационных нормативных актов, регулирующих деятельность системы внутреннего контроля МПСВА, включают следующие:

– положение о внутреннем аудите, которое в соответствии со стандартом №1000 и его интерпретацией является формальным документом, определяющим цели, полномочия и ответственность внутреннего аудита, а также устанавливает объем и содержание деятельности внутреннего аудита;

– программу гарантии и повышения качества, которая в соответствии со стандартом №1300 и его интерпретацией разрабатывается руководителем внутреннего аудита для того, чтобы обеспечить оценку соответствия дея-

тельности Определению внутреннего аудита, Кодекса этики и МПСВА, а также способствует оценке эффективности и экономичности внутреннего аудита и выявлению возможностей для улучшения;

– риск-ориентированный план, который в соответствии со стандартом №2010 и его интерпретацией должен быть составлен руководителем внутреннего аудита, согласован с концепцией управления рисками, принятой в организации и включать перечень заданий с указанием ресурсов, необходимых для их исполнения;

– политики и процедуры, которые в соответствии со стандартом №2040 и его интерпретацией призваны регулировать деятельность внутреннего аудита.

В соответствии с МПСВА Положение о внутреннем аудите и другие внутриорганизационные нормативные акты, регулирующие систему внутреннего контроля, должны соответствовать Определению внутреннего аудита, Кодексу этики Института внутренних аудиторов (Code of Ethics) и МПСВА. Помимо указанных внутриорганизационных нормативных актов, в соответствии со стандартами МПСВА №№ 2240, 2400, 2500 внутренние аудиторы должны разрабатывать в связи с каждым заданием программу аудита, рабочие документы в соответствии с программой, формировать отчеты и систему мониторинга действий по результатам выполнения задания.

Политики и процедуры, относимые стандартом №2040 МПСВА и его интерпретацией к внутриорганизационным нормативным актам, а также порядок формирования программы заданий, рабочих документов, отчетов и мониторинга действий по результатам выполнения заданий, представляется целесообразным объединить в строго структурированный локальный нормативный акт: внутриорганизационные стандарты системы внутреннего контроля.

В состав целей и основных направлений деятельности, регулируемых Международными профессиональными стандартами внутреннего аудита, не вошли такие важнейшие элементы системы внутреннего контроля, которые целесообразно описать во внутриорганизационных стандартах, как:

- правила подбора персонала для включения в систему внутреннего контроля как из числа контролеров, так и из числа сотрудников, осуществляющих хозяйственные операции и снабжающих контролеров необходимой информацией;

- методика оценки экономической эффективности системы внутреннего контроля, способная ограничить бюджет расходов на ее содержание;

- методика формирования плана и программы системы внутренних контрольных мероприятий организации;

- определение степени и соответствующих ей критериев независимости элементов системы внутреннего контроля;

- описание места элементов системы внутреннего контроля в организационной структуре хозяйствующего субъекта;

- определение комплекса отчетной информации о результатах контрольных мероприятий системы внутреннего контроля организации;

- взаимодействие с органами внешнего по отношению к организации контроля, в том числе с внешним аудитом;

- порядок оценки и управления рисковыми областями в деятельности хозяйствующего субъекта с помощью элементов системы внутреннего контроля организации и др.

Также в МПСВА недостаточно внимания уделяется вопросам повышения надежности, достоверности, своевременности и информационной насыщенности управленческой отчетности организаций с помощью инструментов

внутреннего контроля. Традиционно правила формирования и ведения управленческого учета вырабатываются каждой организацией самостоятельно (без вмешательства государственных регуляторов), что существенно осложняет разработку общепринятых стандартов управленческого учета. В силу наличия у каждого хозяйствующего субъекта определенной специфики, управленческий учет и управленческая отчетность вряд ли будут стандартизированы на государственном или международном уровне. Так как основной задачей управленческого учета является обеспечение менеджмента компании информацией для принятия управленческих решений, управленческий учет играет важную роль во внутрихозяйственных процессах в организации и одновременно не может быть публичным и открытым тому же кругу лиц, которые признаются пользователями финансовой (бухгалтерской) отчетности. Тем не менее внутриорганизационное регулирование управленческого учета и управленческой отчетности методами учетной политики и/или внутриорганизационными стандартами представляется целесообразным, и как следствие необходимо предусмотреть контрольные мероприятия в рамках системы внутреннего контроля организации.

Внутриорганизационные стандарты системы внутреннего контроля должны занимать важное место в локальной нормативной базе организации. Их действенность обеспечивается достаточностью и эффективностью принятых во исполнение ежегодного плана контрольных мероприятий локальных нормативных актов. Стандарты деятельности системы внутреннего контроля не являются самодостаточным правовым актом, так как описывают лишь принципы деятельности и взаимодействие элементов системы внутреннего контроля организации между собой и с другими компонентами организацион-

ной структуры хозяйствующего субъекта.

В отличие от многих других локальных правовых актов организации стандарты деятельности системы внутреннего контроля не могут быть закрыты для широкого круга пользователей. Их положения являются обеспечением защищенности интересов широкого круга лиц, заинтересованных в результатах деятельности организации: собственников, менеджмента, государства, работников, инвесторов, кредиторов, других контрагентов, общества в целом. Высокая степень надежности системы внутреннего контроля обеспечивает уверенность в достоверности представляемой отчетной и управленческой информации, законности и экономической эффективности деятельности организации для каждой из указанных групп лиц. Важна система внутреннего контроля и как механизм повышения эффективности функционирования управленческого учета в организации и обеспечения своевременности, полноты и достоверности управленческой отчетности.

Для выполнения всех указанных задач внутриорганизационные стандарты должны освещать следующие аспекты:

- место элементов системы внутреннего контроля в организационной структуре хозяйствующего субъекта;
- методику формирования плана и программы системы внутренних контрольных мероприятий организации;
- политики и процедуры внутреннего контроля;
- порядок формирования программы заданий, рабочих документов;
- структуру и порядок оформления отчетов и мониторинга действий по результатам выполнения заданий;
- правила подбора персонала для включения в систему внутреннего контроля как из числа контролеров, так и из числа сотрудников, осуществляющих

хозяйственные операции и снабжающих контролеров необходимой информацией;

- методику оценки экономической эффективности системы внутреннего контроля, способную ограничить бюджет расходов на ее содержание;
- определение степени и соответствующих ей критериев независимости элементов системы внутреннего контроля;
- взаимодействие с органами внешнего по отношению к организации контроля, в том числе с внешним аудитом;
- порядок оценки и управления рисковыми областями в деятельности хозяйствующего субъекта с помощью элементов системы внутреннего контроля организации и др.

Предложенные подходы к разработке методологии формирования внутриорганизационных стандартов обладают научной новизной и являются практически ценными для повышения достоверности, обеспечения полноты финансовой и управленческой отчетности, а также повышения эффективности деятельности организации посредством роста надежности и эффективности системы внутреннего контроля.

Библиографический список

1. Правило (стандарт) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности (с изменениями от 19 ноября 2008 г.)», утв. Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696.
2. Правило (стандарт) № 20 «Аналитические процедуры», утв. Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696.
3. Правило (стандарт) № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», утв.

Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696.

4. Белобжецкий И.А. Бухгалтерский учет и внутренний аудит. – М.: Бухгалтерский учет, 1994.

5. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. – М.: «Экзамен», 2000.

6. Вознесенский Э.А. Финансовый контроль в СССР. – М.: Юридическая литература, 1973.

7. Карпова Т.П. Основы управленческого учета. – М.: Инфра-М, 1997.

8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992.

9. http://www.iiaru.ru/inner_auditor/standard

Bibliographic list

1. Rule (standard) №8 «Understanding of activity of chartering person, environment where it is realized and estimation of risks of essential distortion of chartered financial

accounts » (with changes from November 19, 2008). Resolution of government of RF from September 23, 2002. №696.

2. Rule (standard) №20 «Analytical procedures». Resolution of government of RF from September 23, 2002. №696.

3. Rule (standard) №29 «The work of inside charter». Resolution of government of RF from September 23, 2002. №696.

4. Belobjetsky I.A. Accounting and inside charter. – М.: Accounting, 1994.

5. Burtcev V.V. The organizing of system of inner control of commercial organization. – М.: «Examen», 2000.

6. Voznesentcky A. A. Financial control in USSR. – М.: Legal literature, 1973.

7. Karpova T.P. The basis of managing account. – М.: Инфра, 1997.

8. Mescon M.H. Bases of management. – М.: Delo, 1992.

9. http://www.iiaru.ru/inner_auditor/standard

С.М. Щербаков

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ОСНОВЕ ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Аннотация

Рассматривается использование объектно-ориентированных методов в задачах построения имитационных моделей в экономике и управлении. Описываются особенности объектно-ориентированного подхода к имитационному моделированию экономических процессов и его преимущества, в том числе: снижение семантического разрыва между предметной областью и средствами ее представления в модели, гибкость, возможность повторного использования разработанных решений, возможность автоматизированного построения имитационной модели. Предлагается направление реализации объектно-ориентированного подхода на базе языка UML в рамках интеграции визуального и имитационного моделирования.

Annotation

Application of object-oriented methods to the tasks of simulation in economics and management is discussed in the article. Features of the object-oriented approach to economic processes simulation and its advantages are described. This advantages are: decrease of the semantic gap between a subject domain and its representation in model, flexibility, re-use of developed solutions, possibility of the computer-aided simulation model building. The direc-

tion of the object-oriented approach on the basis of UML language within the integration of visual modeling and simulation is offered.

Ключевые слова

Имитационное моделирование, объектно-ориентированные методы, полиморфизм, UML, модель, управление, автоматизация построения

Key words

Simulation, object-oriented methods, polymorphism, UML, model, management, computer-aided building

Постановка задачи. Имитационное моделирование является одним из наиболее эффективных методов исследования и совершенствования социально-экономических и технических систем и широко используется в практике предприятий и организаций. Этот метод предполагает создание имитационной

программы, соответствующей изучаемому процессу, и проведение с такой программой вычислительных экспериментов.

Процесс создания имитационной модели можно представить в виде схемы, показанной на рис. 1.

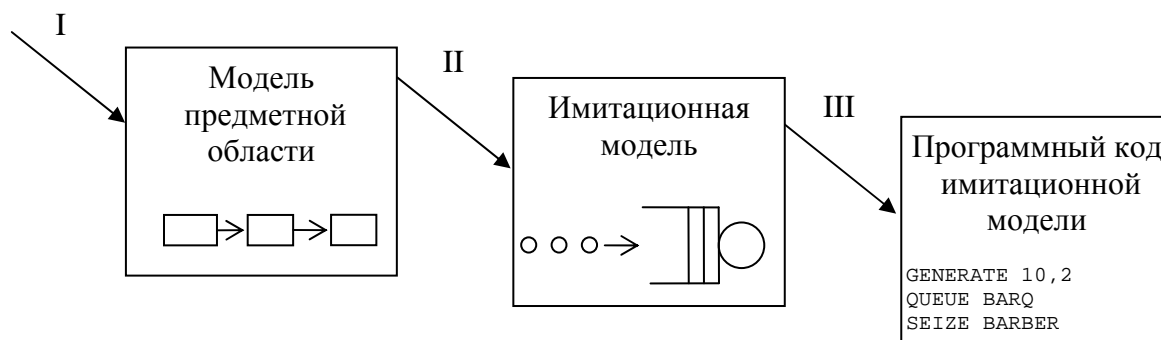


Рис. 1. Обобщенная схема построения имитационной модели

Первый этап предполагает построение модели предметной области с использованием некоторой стандартной нотации. Второй этап заключается в создании имитационной модели в терминах выбранной системы имитационного моделирования. Третий этап состоит в реализации имитационной модели в виде программы для ЭВМ.

Объектно-ориентированные методы на сегодняшний день доминируют в индустрии разработки программного обеспечения и в то же время находят применение в области анализа и моделирования бизнес-процессов.

Рассмотрим особенности и возможности интеграции визуального и

имитационного моделирования в экономике и управлении на основе объектно-ориентированного подхода.

Обзор существующих подходов.

Использование объектно-ориентированных методов для решения задач имитационного моделирования обсуждается в работах отечественных и зарубежных исследователей [3, 8, 9] и реализовано в некоторых инструментах имитационного моделирования [5, 12]. При этом делается акцент на разработку имитационной программы, как правило, в рамках технологии дискретно-событийного имитационного моделирования.

В описываемых решениях предла-

гаются наборы программных классов, соответствующих основным терминам имитационной модели, таким, как транзакт, очередь, генератор транзактов, обслуживающий прибор, закон распределения, эксперимент и т.д. [3, 8, 12]. К этому набору присоединяются служебные классы для управления модельным временем, цепями текущих и будущих событий, сбора статистики. Обычно для описания структуры и взаимодействия программных компонентов используются диаграммы универсального языка моделирования UML.

Применение объектно-ориентированных принципов и объектно-ориентированных языков программирования при разработке имитационных программ позволяет задействовать концепции инкапсуляции, модульности, разделения по уровням, обеспечить повторное использование разработанных программных компонентов [8]. Вместе с тем разработчик имитационной модели по-прежнему оперирует стандартными терминами дискретно-событийного моделирования.

С другой стороны, имеются работы, посвященные вопросам анализа и визуального моделирования бизнес-процессов, в которых используется язык UML и разработанные на его основе методы, включающие элементы объектно-ориентированного подхода к моделированию бизнес-систем [2]. Например, метод Eriksson-Penker предполагает использование определенного набора расширений языка UML (модифицированных диаграмм и стереотипов) для представления различных сторон деятельности организации. Модель отражает цели деятельности организации, бизнес-сущности, бизнес-правила, структуру бизнес-процессов, ресурсы и т.д. Использование объектно-ориентированных принципов языка UML обеспечивает преодоление сложности моделируемой системы, повторное использование разработанных ре-

шений и возможность зафиксировать типовые решения в виде «бизнес-паттернов» [10].

Визуальное моделирование часто предшествует построению имитационной модели. При этом UML-модель может рассматриваться как основа для формирования структуры имитационной модели [6]. Подобные идеи нашли некоторое отражение в зарубежной литературе. Например, в [7] исследуются вопросы имитационного моделирования производительности программной системы на основе ее UML-спецификаций. В работе [11] предлагается UML-профиль для имитационного моделирования бизнес-процессов на основе RUP (Rational Unified Process), включающий стереотипы для основных компонентов дискретно-событийной модели.

Таким образом, описанные в литературе решения относятся либо к первой, либо к третьей стадии процесса моделирования. Имеющийся разрыв не позволяет говорить о целостном объектно-ориентированном подходе к имитационному моделированию. Во-первых, не обеспечивается высокая степень подобия компонентов предметной области и имитационной модели, во-вторых, возможности объектно-ориентированных методов на второй стадии не задействованы, в-третьих, затруднена автоматизация формирования имитационной модели. Полностью потенциал объектно-ориентированных методов может быть раскрыт только в случае их комплексного применения на всех трех стадиях процесса построения модели.

Таким образом, необходимо рассмотреть особенности применения объектно-ориентированных методов на стадии описания имитационной модели (второй этап процесса), а также возможности и преимущества объектно-ориентированного подхода к имитационному моделированию.

Возможности и принципы пред-

лагаемого подхода. Перечислим принципы, обеспечивающие реализацию объектно-ориентированного подхода к имитационному моделированию:

- применение объектно-ориентированных методов на всех стадиях моделирования: для модели бизнес-процессов, для имитационной модели и для ее программного кода;

- использование языка UML в качестве визуального средства построения модели предметной области и имитационной модели;

- автоматизация формирования имитационной модели и ее программного кода.

Объектно-ориентированный подход к построению имитационных моделей сочетает универсальность, гибкость и изоморфизм. Компоненты имитационной модели в значительной степени соответствуют сущностям предметной области. Механизмы наследования и полиморфизма позволяют учитывать специфические особенности конкретной модели.

Необходимость использования универсального графического языка моделирования UML определяется следующими причинами:

- язык UML является стандартным, общепринятым средством проектирования и реализации объектно-ориентированных программных систем, широко используется для анализа и моделирования бизнес-процессов;

- UML включает в себя представления и визуальные средства, позволяющие рассматривать моделируемую систему с разных углов зрения (в том числе, ее структурные и динамические аспекты), на разном уровне детализации, на разных этапах анализа, проектирования и разработки;

- существует множество CASE-средств для построения UML-моделей;

- UML включает средства расширения (стереотипы, помеченные значения, профили), позволяющие, во-

первых, описать компоненты, необходимые для имитационного моделирования, во-вторых, создать набор компонентов для моделирования конкретной предметной области, отражающий ее специфику.

Использование объектно-ориентированных методов и языка UML делает возможным визуальное конструирование имитационной модели с помощью CASE-средств и автоматизированное формирование программного кода имитационной модели на основе построенных UML-диаграмм (например, может использоваться программная система имитационного моделирования, включающая графический конструктор UML-моделей¹).

Рассмотрим особенности применения объектно-ориентированных методов при построении имитационной модели, которое позволяет снизить «семантический разрыв» между изучаемой системой и средствами ее представления в модели.

Сегодня для представления имитационной модели (например, в системах имитационного моделирования GPSS, ARENA и пр.) используется стандартный набор модельных компонентов, таких, как: транзакты (динамический объект, призванный представлять, например, деталь или документ и пр.), узлы разных типов (статический объект, представляющий, например, станок или служащего), накопители, таблицы. В большинстве случаев эти средства позволяют описать системы, которые могут рассматриваться как сети массового обслуживания. Вместе с тем подобный набор модельных компонентов с трудом позволяет реализовать сложную логику моделируемого про-

¹Хубаев Г.Н., Щербаков С.М., Рванцов Ю.А. Система автоматизированного синтеза имитационных моделей на основе языка UML «СИМ-UML» // Свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ. - №2008615423. - М.: РОСПАТЕНТ, 2009.

цесса (например, если порядок исполнения производственного процесса зависит от многих факторов) и строить модели достаточно масштабных систем. По мере возрастания сложности модели она все больше отличается от исходной системы.

С использованием объектно-ориентированного подхода к имитационному моделированию эти недостатки могут быть в значительной степени преодолены. Так, если речь идет о производственном процессе, модель должна включать в себя объекты, представляющие операции, станки разных типов: детали, рабочих и т.д. Каждый из этих объектов может иметь свои собственные атрибуты (вес детали, квалификация исполнителя, затраты определенного ресурса, сумма заказа и пр.), а также может иметь специфические методы, которые могут быть вызваны другими объектами. Таким образом, сохраняется более высокий уровень соответствия модели и моделируемой системы и появляется возможность учета специфики каждого из объектов. С другой стороны, использование концепций объектно-ориентированного проектирования, таких как наследование, позволяет повысить универсальность и гибкость создаваемой модели и обеспечить повторное использование разработанных проектных решений [1].

Например, объект «Станок» является частным случаем обрабатывающего прибора. Используя принцип подстановки «IS A», можно использовать станок везде, где требуется обрабатывающее устройство. Вместе с тем станок может иметь особенности, которые будут учтены при проведении моделирования. В модели конкретного производственного процесса используются станки определенных типов, которые, в свою очередь, могут обладать собственным специфическим поведением и атрибутами [4].

Таким образом, для обеспечения гибкости и универсальности создаваемых моделей целесообразно использовать структуру, предполагающую три уровня абстракции:

- базовый уровень, который включает абстрактные классы для представления основных компонентов имитационной модели;

- уровень представления предметной области, включающий классы («Станок», «Деталь», «Узел», «Документ», «Счет», «Заказ» и т.д.), которые могут использоваться для построения имитационных моделей в этой области. Средства расширения языка UML позволяют разработать для таких классов собственные графические элементы (стереотипы);

- уровень конкретной имитационной модели, содержащий классы для моделирования конкретной системы. Эти классы порождаются от классов уровня предметной области с помощью механизма наследования.

Кроме того, имитационное моделирование требует наличия классов системного назначения [5]. Эти классы обеспечивают: управление процессом моделирования в целом, генерацию случайных чисел, сбор статистики, управление модельным временем, ведение списков намеченных событий и т.д.

Пример архитектуры имитационной модели представлен на рис. 2.

Служебные классы представлены в виде двух пакетов в правой части рисунка (пакет управления моделью и пакет вспомогательных классов). Прикладные классы, соответствующие описанным выше уровням абстракции, представлены в виде трех пакетов в левой части рисунка.

Использование объектно-ориентированного подхода и языка UML на всех стадиях построения имитационной модели делает возможной

интеграцию визуального и имитационного моделирования, автоматизированный синтез имитационных моделей экономических процессов [6].

Интеграция визуального и имитационного моделирования предполагает, что с помощью выбранного подмножества диаграмм языка UML и их элементов описываются структурные и поведенческие аспекты моделируемой системы; количественные компоненты (пе-

ременные модели) описывают частотные, временные и вероятностные параметры системы с учетом их случайного характера; диаграммы, элементы диаграмм и переменные связываются между собой в соответствии с выбранной метамоделью; такая взаимосвязанная совокупность визуальных и количественных компонентов служит основой проведения имитационного моделирования.

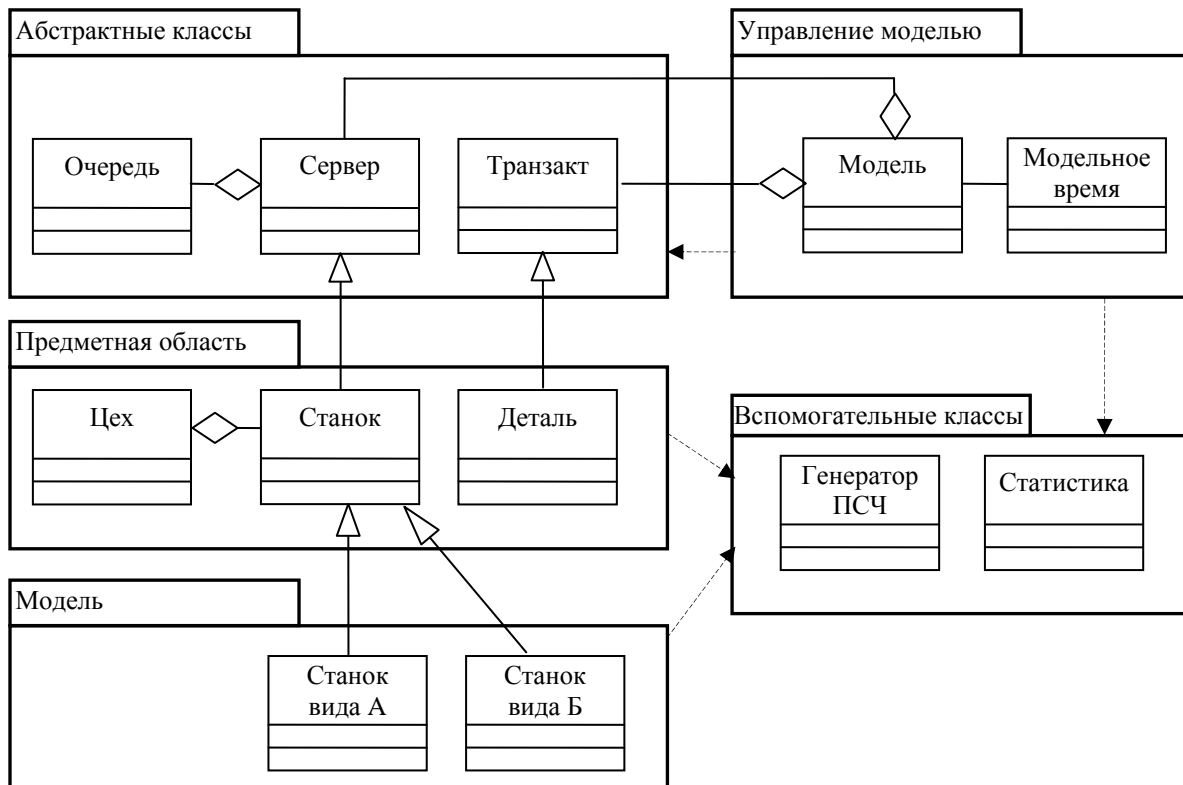


Рис. 2. Пример структуры объектно-ориентированной имитационной модели (диаграмма языка UML)

Использование выделенной совокупности визуальных и количественных компонентов для имитационного моделирования может быть обеспечено двумя способами: путем непосредственного имитационного моделирования или путем автоматизированного синтеза имитационной модели. Подход, основанный на методе автоматизированного синтеза, отличается большей гибкостью и простотой реализации.

Предложенный подход может ис-

пользоваться для решения задач анализа и моделирования при наличии следующих предпосылок: сложного характера изучаемых процессов, значительной стохастической составляющей, необходимости моделирования системы на дискретном уровне, использования объектной (а не функциональной) декомпозиции при визуальном моделировании.

Заключение. Перечислим преимущества использования предлагаемо-

го подхода к имитационному моделированию экономических процессов:

- снижение семантического разрыва между сущностями предметной области и средствами ее представления в модели, повышение степени подобия имитационной модели и изучаемой системы;

- привлечение развитых средств моделирования сложных систем на основе объектной декомпозиции, абстракции, инкапсуляции, наследования, полиморфизма, обеспечивающих гибкость и универсальность модели;

- возможность повторного использования разработанных компонентов имитационной модели;

- возможность интеграции визуального и имитационного моделирования и автоматизации построения модели. Тем самым достигается создание единого инструмента анализа и моделирования изучаемой системы на качественном и количественном уровне, а также снижение затрат труда на построение имитационной модели.

Предложенный подход может использоваться для моделирования различных производственных и управленческих процессов, а также процессов, связанных с использованием информационных систем.

Библиографический список

1. Буч Г. Объектно-ориентированный анализ и проектирование с примерами приложений на C++. 2-е изд. – М.: Бинном, 1999. – 560 с.
2. Вендров А.М. Методы и средства моделирования бизнес-процессов // Информационный бюллетень «Jet Info». – 2004. – №10 (137).
3. Змеев О.А., Лезарев А.В. Шаблон объектного проектирования для реализации функциональности процесса моделирования в имитационных моделях систем массового обслуживания // Вестник Томского гос. ун-та. – № 275. – 2002. – С. 108-111.
4. Лозина Е.Н., Щербаков С.М. Имитационное моделирование деятельности предприятия с использованием языка UML // Проблемы федеральной и региональной экономики: ученые записки. Выпуск 11. – Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2008. – С. 166-171.
5. Лоу А., Кельтон В. Имитационное моделирование. – СПб: Питер, 2004. – 847 с.
6. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М. Интеграция визуального и имитационного моделирования деловых процессов предприятия: принципы и инструментарий // Проблемы современной экономики. – № 3. – 2008. – С. 252-258.
7. Balsamo S., Marzolla M. Simulation Modeling of UML Software Architectures, Proceedings of the European Simulation Multiconference, Nottingham - UK, Jun 9-11 2003, Edited by David Al-Dabass, SCS-European Publishing House, pp. 562-567.
8. Bourouis A., Belattar B. JAPROSIM: A Java Framework for Discrete Event Simulation. In Journal of Object Technology, Vol. 7, No. 1, January-February 2008, pp. 103-119.
9. Copstein B., Pereira C.E., Wagner F.R. The Object-Oriented Approach and the Event Discrete Simulation Paradigms. In: 10th European Simulation Multiconference. Budapest, Hungary, June 1996. Proceedings, Society for Computer Simulation, 1996, pp. 57-61.
10. Eriksson Hans-Erik, Penker M. Business Modeling with UML: Business Patterns at Work. John Wiley & Sons, 2000, 459 p.
11. Pan-Wei Ng Business Process Modeling and Simulation with UML // Rational Edge, 2002 Apr, May.
12. SIMFONE: an object-oriented simulation framework by Rossetti M.D., Aylor B., Jacoby R., Prorock A., White A. Proceedings of the Winter Simulation Conference 2000, Joines J.A., Barton R.R., Kang K., and Fishwick P.A., eds. Institute of Electrical and Electronics Engineers, Piscataway, New Jersey, pp. 1855-1864.

Bibliographic list

- 1.Booch G., Object-Oriented Analysis and Design with Applications in C++. 2-nd edition. – M.: Binom, 1999. – 560 p.
- 2.Vendrov A.M. Methods and tools of business processes modeling // Jetinfo. – 2004. – №10 (137).
- 3.Zmeyev O.A., Lezarev A.V. Object Oriented Pattern for Modeling Process Functionality Realization in Simulating Models of Queue Theory System // Herald of Tomsk state University – № 275. – 2002. – pp. 108-111.
- 4.Loizina E.N., Shcherbakov S.M. Enterprise activity simulation with UML // Problems of federal and regional economy. Scientific notes. Issue 11. – Rostov-Don: RSEU «RINH», 2008. – pp. 166-171.
- 5.Law A., Kelton W. Simulation modeling. – SPb: Piter, 2004. – 847 p.
- 6.Khubaev G.N., Shcherbakov S.M. Integration of visual and simulation modeling of business-processes of the enterprise: principles and toolkit // Problems of modern economics, № 3(27). – 2008. – pp. 252-258.
- 7.Balsamo S., Marzolla M. Simulation Modeling of UML Software Architectures, Proceedings of the European Simulation Multiconference, Nottingham - UK, Jun 9-11 2003, Edited by David Al-Dabass, SCS-European Publishing House, pp. 562-567.
- 8.Bourouis A., Belattar B. JAPROSIM: A Java Framework for Discrete Event Simulation. In Journal of Object Technology, Vol. 7, No. 1, January-February 2008, pp. 103-119.
- 9Copstein B., Pereira C.E., Wagner F.R. The Object-Oriented Approach and the Event Discrete Simulation Paradigms. In: 10th European Simulation Multiconference. Budapest, Hungary, June 1996. Proceedings, Society for Computer Simulation, 1996, pp. 57-61.
- 10.Eriksson Hans-Erik, Penker M. Business Modeling with UML: Business Patterns at Work, John Wiley & Sons, 2000, 459 p.
11. Pan-Wei Ng Business Process Modeling and Simulation with UML // Rational Edge, 2002 Apr, May.
- 12.SIMFONE: an object-oriented simulation framework by Rossetti M.D., Aylor B., Jacoby R., Prorock A., White A. Proceedings of the Winter Simulation Conference 2000, Joines J.A., Barton R.R., Kang K., and Fishwick P.A., eds. Institute of Electrical and Electronics Engineers, Piscataway, New Jersey, pp. 1855-1864.

Е.В. Ефимова, Е.Н. Ефимов, Н.М. Фоменко

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК

Аннотация

Рассматриваются электронные торговые площадки как инновационная форма ведения бизнеса и объективная тенденция, соответствующая уровню развития рынков и сопутствующих технологических изменений в глобальной сети Интернет. Предлагается методика выбора критериев оценки качества электронных торговых площадок, базирующейся на интеграции дельфийской процедуры с оценкой расстояния Кемени, а также методика сравнения качества электронных торговых площадок, использующая метод анализа иерархий.

Annotation

Electronic trade platforms are Considered as modern form of the conduct of the business and objective trend, corresponding to level of the development market and accompanying technological changes to global network Internet. It Is Offered methods of the choice standard of judgement quality electronic trade platform, basing on integrations of the procedure Delfi with estimation of the distance Kemeni, as well as methods of the comparison quality electronic trade platform, using method of the analysis hierarchy.

Ключевые слова

Площадки, электронные, торговые, качество, критерии, сравнение

Keywords

Platforms, electronic, trade, quality, criteria, comparison

Электронные торговые площадки (ЭТП) существуют как отдельные *Internet*-системы и предназначены для непосредственной организации *on-line* деятельности специалистов служб сбыта и снабжения различных предприятий. На ЭТП создаются рабочие места для обеспечения пользователей необходимым сервисом. К числу таких сервисов относят: создание и поддержку фирменных каталогов, поиск продавцов, покупателей, материально-технических ресурсов, проведение тендеров, аукционов и других видов конкурсов в режиме *on-line*, средства интерактивного *on-line* взаимодействия контрагентов, маркетинговый анализ, предконтрактную и контрактную подготовку, проведение оплат поставщикам и контроль поставок.¹³

Выделяют следующие основные источники получения прибыли от использования ЭТП: экономию на закупках; увеличение объема продаж; сокращение затрат на организацию торгового-закупочного процесса. По данным аналитиков, при использовании систем электронного бизнеса в секторе *B2B* увеличение доходов может достигать

20%, а рост клиентской базы – 10%. Снижение издержек на процесс снабжения, на взаимодействие с клиентами, на исполнение заказа и доставку в среднем достигает 20%.¹⁴

Качественный скачок в развитии рынка *B2B* в России произошел в 2001–2002 годах. В исследовании *Boston Consulting Group* 2001-го года констатировалось, что российский сектор *B2B* находится в начальной стадии развития. Исследование выявило более пятидесяти действующих и анонсированных ЭТП в металлургии и отраслях ТЭК. А уже к концу 2001 года число *B2B*-проектов в различных отраслях российской экономики удвоилось и перевалило за сотню. Согласно прогнозам, объем электронных сделок в России должен был расти более чем на 100% в год и достичь к 2004-му году 22,3 млрд евро. Последующий спад активности в мировой *Internet*-индустрии заставил аналитиков скорректировать свои ожидания, в т.ч. и для России.¹⁵

По данным агентства *business2business*¹⁶, ЭТП действуют как многоотраслевые, так и в отраслях на-

¹ Примером ЭТП может служить Индустриальная Маркетинговая Система ИНМАРСИС.

² Пресс-релиз НАУЭТ от 10 ноября 2005

³ Электронные торговые площадки: обзор рынка. <http://b2bblogger.com/articles/review/print/98.html>

⁴ www.business2business.ru

циональной экономики: на рынке металлов, в ТЭК, в лесопромышленности, медицине и здравоохранении, строительстве, страховании, сельском хозяйстве, химической и автомобильной промышленности, транспорте и в другом.

В этих условиях становится актуальной проблема выбора предприятием ЭТП, которая бы удовлетворяла определенным критериям качества. Однозначного перечня критериев оценки качества ЭТП в настоящее время не существует.

В проводимых исследованиях в общем случае при оценке *Internet*-решений рассматривают такие показатели, как: стоимость создания (разработки/приобретения) и эксплуатации, функциональная полнота, интерфейс, уровень поддержки и сопровождения, масштабируемость, переносимость, безопасность и другие [2-5].

Национальная Ассоциация Участников Электронной Торговли (НАУЭТ)¹⁷ и CNews Analytics осуществляют проведение рейтинга B2B, B2G – площадок. Основными целями рейтинга являются оценка текущей ситуации на рынке в сегментах B2B, B2G, уточнение структуры и принадлежности ЭТП к той или иной отрасли, выявление эффективных ЭТП.

Данный проект обеспечивает построение рейтингов по ряду категорий ЭТП: по системе размещения госзаказа; компаниям-операторам системы электронных торгов; компаниям-разработчикам решений для автоматизации государственного заказа; официальным сайтам субъектов РФ, федеральным органам исполнительной власти, муниципалитетам; отраслевым ЭТП и другое.

В рейтинге исследуются сайты различных систем и отраслей электронной торговли по следующим критериям:

масштабности системы; функциональности системы; дополнительному сервису; продолжительности работы; стоимости участия; соответствию Федеральному Закону № 94 (для B2G); бюджетной эффективности (для B2G).¹⁸

Учитывая данные обстоятельства, целесообразно провести выбор наиболее значимых критериев оценки качества ЭТП экспертным путем.

В число отобранных экспертов были включены:

- 1) квалифицированные программисты, имеющие опыт разработки *Internet*-систем;
- 2) квалифицированные пользователи, деятельность которых непосредственно связана с *Internet*-системами и электронной коммерцией;
- 3) преподаватели информационных кафедр вузов, имеющие опыт преподавания профильных дисциплин.

Не предъявлялись требования к занимаемой должности и виду деятельности организаций, в которых работали эксперты, а также классу используемых систем.

Вначале экспертов просили перечислить основные критерии оценки качества ЭТП. Эксперты назвали около 15 различных характеристик, среди которых наиболее часто назывались следующие: 1) функциональность системы; 2) качество поддержки и сопровождения пользователя; 3) продолжительность работы системы; 4) безопасность; 5) пользовательский интерфейс; 6) стоимость участия; 7) дополнительный сервис; 8) масштабность системы [3-5].

Эти показатели в совокупности могут достаточно полно характеризовать систему ЭТП.

Далее экспертам предлагалось упорядочить эти характеристики по критерию важности. Каждому показателю присваивался ранг с 1-го по 8-й. Самая важная характеристика получала 1-

⁵marketing@nauet.ru

⁶Пресс-релиз НАУЭТ от 10 Ноября 2005

й ранг. При этом разрешалось разным показателям присваивать одинаковые ранги. Обработка результатов проводилась по методике, ориентированной на интеграцию дельфийской процедуры с оценкой расстояния Кемени [7]. В нашем случае опрос мнения экспертов осуществлялся в три этапа. На каждом этапе опроса эксперты устанавливали ранг важности для каждой характеристики.

Экспертам разрешалось проставлять одинаковые ранги характеристикам, которые они считали равнозначными. В таких случаях, согласно методике ранжирования, объектам, имеющим одинаковые ранги, присваивают стандартизованный ранг, значение которого представляет среднее суммы

мест, поделенных между собой объектами с одинаковыми рангами [1].

После каждого тура рассчитывались стандартизованные ранги, на основании которых вычислялись средние ранги характеристик. Экспертов просили мотивировать ответы, сильно отличающиеся от среднего. С полученными анонимными обоснованиями знакомили остальных экспертов. Такая процедура позволила всем экспертам принять в расчет обстоятельства, которые они могли случайно пропустить. Для обработки полученных оценок использовалась программа для автоматизации проведения экспертного анализа «*Expert*».

В таблице 1 представлены результаты ранжирования экспертами после третьего тура опросов.

Таблица 1. Результаты опроса экспертов после третьего тура

Характеристики	Эксперты										Средний ранг
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Функциональность	1	1	1	2	3	1	2	3	1	2	1,7
Дополнительный сервис	2	4	2	1	2	3	4	4	2	5	2,9
Масштабность системы	3	3	4	6	4	5	8	1	3	1	3,8
Поддержка и сопровождение	4	2	8	5	6	2	3	2	5	3	4,0
Пользовательский интерфейс	5	7	3	3	1	4	1	5	6	7	4,2
Продолжительность работы системы	6	6	5	4	5	6	5	8	4	6	5,5
Безопасность	7	5	6	7	8	7	7	6	7	8	6,8
Стоимость участия	8	8	7	8	7	8	6	7	8	4	7,1

Каждое ранжирование представлялось в виде матрицы упорядочения в канонической форме, а затем рассчитывалась мера близости (расстояния) Кемени между всеми ранжированиями. На основе ранжирования для каждого эксперта строилась матрица упорядочения в канонической форме. Элемент a_{ij} матрицы упорядочения определяется следующим образом:

$$a_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } i \text{ предпочтительнее } j, \\ -1, & \text{если } j \text{ предпочтительнее } i, \\ 0, & \text{если } i \text{ и } j \text{ равноценны.} \end{cases}$$

Здесь i, j – порядковые номера объектов в ранжировании конкретного эксперта. В данном случае в роли объектов выступают характеристики ЭТП.

Пример матрицы упорядочения эксперта 1, построенной после третьего

тура, представлен в таблице 2.

Таблица 2. Матрица упорядочения 1 эксперта в канонической форме, после третьего тура

№ харак.	1	2	3	4	5	6	7	8
1	0	1	1	1	-1	1	1	-1
2	-1	0	0	0	-1	1	-1	0
3	-1	0	0	0	-1	1	-1	0
4	-1	0	0	0	-1	1	-1	-1
5	1	1	1	1	0	1	1	1
6	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	0
7	-1	1	1	1	-1	1	0	0
8	1	1	1	1	-1	1	1	0

На основании матриц упорядочения рассчитывалась степень рассогласования экспертов после каждого тура опроса. Для количественного анализа степени сходимости мнений экспертов после каждого тура опросов, выявления согласованных групп экспертов и оценки целесообразности завершения экспертизы использовалось расстояние Кемени [4].

Матрица рассогласования, рассчитанная по данной формуле, имеет вид, приведенный в таблице 3.

Сумма элементов i -й строки матрицы рассогласования соответствует величине рассогласования i -го эксперта с остальными.

Суммы всех элементов матрицы рассогласования, получаемых после каждого тура опроса, использовались в качестве меры оценки скорости сходимости мнений экспертов, а также как критерий завершения процедуры опроса.

Таблица 3. Матрица рассогласования экспертов после третьего тура

Эксперт	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Сумма
1	0	14	10	12	14	6	18	10	4	16	104
2	14	0	26	22	28	12	24	16	14	16	170
3	10	26	0	10	12	12	20	20	10	26	144
4	12	22	10	0	10	10	14	22	12	28	140
5	14	28	12	10	0	16	12	20	14	26	152
6	6	12	12	10	16	0	12	12	10	18	108
7	18	24	20	14	12	12	0	20	22	26	168
8	10	16	20	22	20	12	20	0	14	10	144
9	4	14	10	12	14	10	22	14	0	16	116
10	16	16	26	28	26	18	26	10	16	0	206
Итого											1428

Общая величина рассогласования, рассчитанная после первого тура, составила 1800. После второго и третьего тура величина была равна 1512 и 1428 соответственно. Видно, что после второго тура общая величина рассогласования снизилась по сравнению с первым. После третьего снижения незначительно, поэтому было решено прекратить процедуру опроса.

Максимально возможное значение общей величины рассогласования рассчитывается по формуле [7]:

$$R_{\max} = m * (m - 1) * n * (n - 1)$$

где m - число экспертов, n - число объектов.

В данном случае $R_{\max}=5040$. Величина рассогласования, полученная

после третьего тура, меньше своего максимально возможного значения. Проведем теперь анализ матрицы рассогласования. Построим матрицы рассогласования в канонической форме для разных пороговых значений.

По полученной матрице рассогласования построим матрицы взаимосвязи в канонической форме для разных пороговых значений.

$$r_{ij}^0 = \begin{cases} 1, & r_{ij} \leq e_r, \\ 0, & r_{ij} > e_r, \end{cases}$$

где e_r - пороговое значение (в нашем случае $e_r=10$).

Граф, построенный по матрице взаимосвязи, представлен на рисунке 1

Таблица 4. Матрица взаимосвязи мнений экспертов после третьего тура в канонической форме

Эксперт	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	
2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
3	1	0	1	1	0	0	0	0	0	1
4	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0
5	0	0	0	1	1	0	0	1	0	
6	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1
7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
9	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1
10	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0

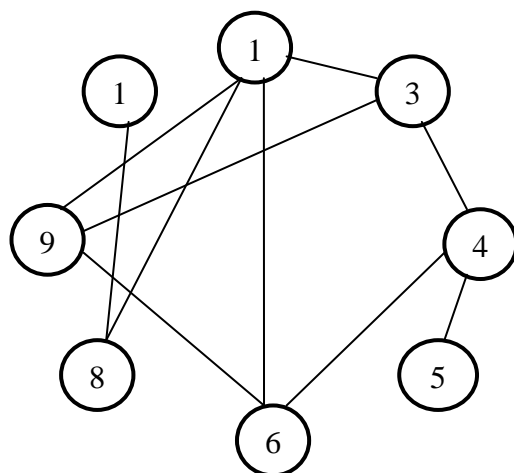


Рис. 1. Граф взаимосвязи мнений экспертов

Построенный граф взаимосвязи показывает, что нам удалось получить довольно согласованное мнение экспертов.

Рассмотрим один из вариантов сравнения качества ЭТП. В качестве объектов для сравнения качества были выбраны следующие группы ЭТП - корпоративные, отраслевые, универсальные и региональные торговые площадки. Среди конкретных объектов анализа были ЭТП, входящие в различные группы: *www.agrobiznes.ru*, *www.banana-exchange.com*, *www.belshop.ru*, *www.gatchina.biz*, *www.imho.ru*, *www.kolos.ru*, *www.product.ru*, *www.yarmarket.ru* и другие. Сравнение качества групп ЭТП произведем на основе метода анализа иерархий (МАИ) [6].

В нашей задаче на первом уровне иерархии цель – оценка качества групп ЭТП. Для оценки качества имеются четыре альтернативы (третий уровень иерархии), которые обозначим следующим образом: корпоративные торговые площадки (КТП); отраслевые торговые площадки (ОТП); универсальные торговые площадки (УТП); региональные торговые площадки (РТП).

Учитывая сравнение групп ЭТП, целесообразно выделить следующую совокупность локальных критериев (второй уровень иерархии), воздействующих на общую цель:

- функциональность системы (*A*);¹⁹
- дополнительный сервис (*B*);
- масштабность системы (*C*);
- поддержку и сопровождение пользователя (*D*);
- пользовательский интерфейс (*E*);
- безопасность (*F*).

Начнем с построения матрицы парных сравнений для критериев, то есть со второго уровня иерархии. Для этого построим матрицу размерностью $b \times b$ (по числу критериев). На основании

¹⁹В скобках приведены обозначения критериев качества ЭТП для последующего исследования.

изложенной выше вербальной информации и шкалы относительной важности сравниваемых критериев заполним числовыми характеристиками матрицу парных сравнений (таблица 5).

Важным элементом расчетов по МАИ является определение согласованности локальных приоритетов – расчет так называемого индекса согласованности (ИС). Он дает информацию о степени нарушения численной (кардинальной) и транзитивной (порядковой) согласованности.

Порядок его заключается в определении индекса согласованности (ИС):

$$ИС = (L_{max} - n) / (n - 1),$$

где L_{max} – рассчитывается из данных заполненной таблицы;

n – количество сравниваемых элементов (оно равно числу критериев оптимальности).

Далее сравниваем каждую полученную величину с той, которая получилась бы при случайном выборе количественных суждений из шкалы 1/9; 1/8; 1/7, ..., 1; 2, ..., 9, но при образовании обратно симметричной матрицы. Автором МАИ рекомендуются следующие средние согласованности для случайных матриц разного порядка, то есть n (таблица 6) (см. ниже):

Если разделить ИС на число, соответствующее случайной согласованности матрицы того же порядка, получим отношение согласованности (ОС). Величина ОС не должна быть более 10% (иногда допускается до 20%). Если ОС выходит за эти пределы, то ЛПР нужно заново исследовать содержательную ее сторону и соответствующие количественные оценки элементов и внести необходимые изменения в исходные данные.

В нашем случае значения согласованности локальных приоритетов, при собственном значении $L_{max} = 6,235$, ИС = 0,047 и ОС (%) = 3,79 < 20.

В отношении матрицы парных сравнений для уровня 3 вычислим век-

торы приоритетов, наибольшее собственное значение матрицы суждений, индекс согласованности и отношение согласованности. В таблице 4 приведен пример расчета указанных показателей для критерия *A* «Функциональность системы». Для остальных критериев качества были выполнены аналогичные расчеты.

$L_{max} = 4,242641$, ИС = 0,08088 и ОС (%) = 8,986692 < 20 %.

Результаты всех предыдущих расчетов сведены в таблицу 8, на основании которых определим численные значения глобальных приоритетов.

Таблица 5. Матрица парных сравнений для уровня 2

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	Вектор приоритетов	Нормализованный вектор
<i>A</i>	1	1	2	3	4	5	2,221	0,315
<i>B</i>	1	1	2	2	3	4	1,906	0,270
<i>C</i>	1/2	1/2	1	3	2	1	1,070	0,152
<i>D</i>	1/3	1/2	1/3	1	2	3	0,832	0,118
<i>E</i>	1/4	1/3	1/2	1/2	1	1	0,524	0,074
<i>F</i>	1/5	1/4	1	1/3	1	1	0,505	0,072
Сумма	3,283	3,583	6,833	9,833	13	15		1

Таблица 6.

Размер матрицы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Случайная согласованность	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Таблица 7.

Критерий <i>A</i>	КТП	ОТП	УТП	РТП	Вектор приоритетов	Нормализованный вектор
КТП	1	1/2	1/2	1	0,707107	0,171573
ОТП	2	1	1	1/2	1,0	0,242641
УТП	2	1	1	2	1,414214	0,343146
РТП	1	2	1/2	1	1,0	0,242641
Сумма	6	4,5	3	4,5	4,12132	1

Таблица 8.

Альтернативы	Критерии						Глобальные приоритеты
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	
	0,315	0,270	0,152	0,118	0,074	0,072	
КТП	0,172	0,142	0,100	0,297	0,345	0,248	0,186
ОТП	0,243	0,283	0,411	0,250	0,244	0,209	0,278
УТП	0,343	0,337	0,290	0,354	0,205	0,295	0,321
РТП	0,243	0,238	0,199	0,099	0,205	0,248	0,216

Некоторые выводы.

В условиях широкого распространения B2B-проектов в различных отраслях российской экономики становится актуальной проблема выбора предприятием ЭТП, которая бы удовлетворяла определенным критериям качества. Однозначного перечня критериев оценки качества ЭТП в настоящее время не существует.

По результатам расчетов экспертных оценок получены критерии оценки качества, позволяющие производить предприятиям обоснованный выбор ЭТП. Получены следующие критерии качества ЭТП (в порядке убывания важности): функциональность системы; дополнительный сервис; масштабность системы; поддержка и сопровождение пользователя; пользовательский интерфейс; продолжительность работы системы; безопасность; стоимость участия.

Предлагаемая методика оценки качества ЭТП позволяет, выполнив несложные расчеты, произвести выбор торговой площадки промышленным предприятиям.

Согласно расчетам, группы ЭТП по определенным критериям качества располагаются следующим образом (по убыванию качества): универсальные ЭТП, отраслевые ЭТП, региональные ЭТП, корпоративные ЭТП. При этом наилучшим качеством, с точки зрения выбранных критериев оценки, обладает группа универсальных ЭТП. По мнению экспертов, универсальные ЭТП и отраслевые ЭТП по качеству близки друг к другу.

Библиографический список

1. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. – М.: Статистика, 1980
2. Ефимов Е.Н., Фоменко Н.М. Анализ путей интеграции предприятий в сетевой бизнес. // Экономический вестник

Ростовского гос. ун-та, 2007, том 5, № 3 Часть 2. Ростов-на-Дону, 2007, с. 128-133.

3. Ефимова Е.В., Ефимов Е.Н. Критерии оценки качества электронных торговых площадок // «Статистика в современном мире: методы, модели, инструменты». Материалы II межвузовской научно-практической конференции (20 мая 2008). Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2008. – с. 123-128.

4. Ефимова Е.В., Ефимов Е.Н., Фоменко Н.М. Электронные торговые площадки: выбор критериев оценки качества // Проблемы федеральной и региональной экономики: Ученые записки. Выпуск 11 /РГЭУ «РИНХ».- Ростов н/Д., 2008. – с. 179-186.

5. Павлов А.С. Сравнительный анализ потребительского качества программных продуктов для электронной торговли. Автореф. дисс. ... к.э.н.: 08.00.13 - Ростов-на-Дону, 2005.

6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, 1993.

7. Хубаев Г.Н. Математические методы и вычислительная техника в задачах упорядочения объектов и при отборе значимых факторов.- Ростов-на-Дону: РИНХ, 1975.

Bibliographic list

1. Beshelev S.D., Gurvich F.G. Mathematician-statistical methods expert ocenok. - M.: Statistics, 1980
2. Efimov E.N., Fomenko N.M. The Analysis of the ways to integrations enterprise in network biznes. // Economic herald Rostovskogo gos. un-that, 2007, that 5, 3 Parts 2. ROSTOV-on-Don, 2007, s. 128-133.
3. Efimova E.V, Efimov E.N. The Criteria of the estimation quality electronic trade platform // "Statistics in modern world: methods, models, instruments". The Material II interdepartmental scientifically-practical conference (20 May 2008).

ROSTOV-on-Don: RGEU "RINH", 2008. - s. 123-128.

4.Efimova E.V., Efimov E.N., Fomenko N.M. The Electronic trade platforms: choice standard of judgement quality //Problems federal and regional economy: Scientist of the note. The Issue 11 / RGEU "RINH".- Rostov-on-Don, 2008. - s. 179-186.

5.Pavlov A.S. The Benchmark analysis consumer quality programme products for

electronic trade. Avtoref. diss. k.e.n.: 08.00.13 - Rostov-on-Don, 2005.

6.Saati T. Decision making. The Method of the analysis ierarhiy. - M.: Radio and relationship, 1993.

7.Hubaev G.N. The Mathematical methods and computing machinery in problem of the sequencing object and at selection significant factors.- Rostov-on-Don: RINH, 1975.

А. А. Кравченко

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА РАСПРЕДЕЛЕННОЙ ЗАЩИЩЕННОЙ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Рассматриваются возможные подходы к количественной оценке потребительского качества защищенной среды функционирования экономических информационных систем территориальных органов управления.

Annotation

Possible approaches to quantify the quality of the consumer a secure environment functioning of economic information systems of territorial administration.

Ключевые слова

Экономические информационные системы, системы защиты информации, единый центр управления

Keywords

Economic information systems, information security, a single control center

Экономическая информационная система территориальных органов управления (ЭИСТОУ) предназначена для автоматизации административных функций территориальных органов управления. ЭИСТОУ состоит из ряда функциональных экономических информационных систем, территориально разнесенных и связанных единой средой передачи данных. Отдельная экономическая информационная система, установленная в каком-либо органе власти и управления, является узлом

ЭИСТОУ. Каждый узел ЭИСТОУ физически является локальной вычислительной сетью или отдельным компьютером и представляет собой одно или несколько автоматизированных рабочих мест сотрудников соответствующих подразделений территориальных органов управления. Все информационные узлы могут быть связаны между собой через различные коммуникации. В результате информационные узлы образуют интегрированную распределенную террито-

риальную экономическую информационную систему.

ЭИСТОУ представляет собой унифицированную программную среду, в результате внедрения которой по определенной методике предлагается создавать интегрированную информационную систему, автоматизирующую работу территориальных органов управления, содержащую сеть узлов с распределенным хранением данных и с возможностью корпоративного использования данных всеми узлами сети.

ЭИСТОУ решает две основные группы задач:

Первая - автоматизация первичных административных операций при работе с населением или юридическими лицами - регистрация, лицензирование, начисление, оформление, прием заявлений, контроль исполнения поручений и т.д. В результате повышается производительность работы низовых органов власти и управления, повышается корректность и достоверность вносимых данных. При этом параллельно с автоматизацией работы сотрудников аппарата управления, осуществляющих первичные операции, формируются компьютерные базы данных по всем информационным ресурсам территории.

Вторая - информационная поддержка принятия решений руководителем и обеспечение всех аспектов социально-экономического управления и устойчивого развития территории на основе анализа и обработки всех первичных информационных ресурсов.

Для решения второй группы задач важно, чтобы ЭИСТОУ предоставляла бы возможность использования всех компонентов информационных ресурсов вне зависимости от ведомственной подчиненности органов, производящих их первичное накопление. В этом случае информационные ресурсы территории являются основой поддержки принятия и контроля исполнения решений по управлению территорией, вклю-

чая формирование достоверной налогооблагаемой базы и реально сбалансированных бюджетов, планирование и контроль за расходами, реализацию обоснованной адресной социальной помощи и т.д. Интегрированные информационные ресурсы территории могут быть основой для разработки программ социально-экономического развития территории, для формирования инвестиционных проектов или для создания верифицированной государственными органами электронной биржи недвижимости, товаров, услуг, инвестиций и проектов.

При этом обеспечение информационной безопасности инфраструктуры ЭИСТОУ на сегодняшний день является одной из основных проблем. Перспективным подходом при организации защищенной среды функционирования ЭИСТОУ является схема взаимосвязи отдельных составляющих системы защиты информации (СЗИ) с единым центром управления

Учитывая специфические особенности функционирования СЗИ с центром управления, процесс несанкционированного доступа (НСД) к информации может развиваться по следующему сценарию. Злоумышленник осуществляет НСД к информации в защищенном сегменте ЭИСТОУ. Сообщение от СЗИ того или иного уровня о попытке НСД в реальном масштабе времени поступает в центр управления. Центр управления автоматически или по командам администратора безопасности реагирует тем или иным способом на попытку НСД. При этом возможна реализация двух альтернативных ситуаций: НСД осуществлен; попытка НСД блокирована.

Обозначим вероятность второго события, как вероятность пресечения НСД P_{np} . Тогда задача определения вероятности P_{np} может быть сформулирована следующим образом [1].

Постановка задачи. Пусть имеется сегмент ЭИСТОУ, защищенный СЗИ. Сегмент содержит определенное количество информационных объектов (процессорных узлов, массивов хранимой информации и т.д.). Необходимо найти вероятность блокирования НСД к информации одного из объектов.

Введем следующие ограничения:

- злоумышленник знает место расположения атакуемого информационного объекта и выбирает наиболее эффективный метод атаки;

- сигнал от СЗИ в реальном масштабе времени поступает в центр управления;

- СЗИ периодически проверяется и диагностируется, чем обеспечивается высокая степень эксплуатационной надежности, то есть $P^h = 1$;

- контроль и блокировка НСД осуществляются только в пределах защищенного сегмента ЭИСТОУ.

Предлагаемый метод решения задачи. Применим модифицированный алгоритм определения вероятности блокировки атаки [2]. Модификация заключается во введении в модель параметров, характерных для распределенных и сетевых топологий. Анализ литературных источников показал, что иных алгоритмов, позволяющих получать численные оценки качества распределенной системы защиты с центром управления, в настоящее время не существует.

Блокировка НСД будет возможна только при выполнении двух независимых условий:

- факт НСД будет зафиксирован СЗИ определенного уровня;

- центр управления в автоматическом или управляемом администратором безопасности режиме будет иметь соответствующие алгоритмы блокировки и успеет осуществить данную блокировку НСД.

Таким образом, получим

$$P_{пр} = P_{обн} P_k,$$

где $P_{обн}$ - вероятность обнаружения НСД, P_k - вероятность срабатывания механизма блокировки НСД вовремя.

В свою очередь вероятность обнаружения определяется из двух составляющих:

$$P_{обн} = P_{мэ} P_{оз},$$

где $P_{мэ}$ - вероятность обнаружения НСД конкретным СЗИ, зависящая от его эксплуатационных характеристик и количества контролируемых методов НСД; $P_{оз}$ - вероятность обхода механизмов защиты СЗИ алгоритмом НСД.

Наличие вероятности $P_{оз}$ обусловлено несколькими факторами:

- попытка НСД не будет осуществляться в случае, если злоумышленник знает о механизме защиты и не в состоянии реализовать его обход;

- в случае распознавания механизма защиты СЗИ злоумышленник выберет другой метод осуществления НСД к информации.

Вероятность обнаружения НСД конкретным СЗИ зависит от количества механизмов защиты, контролируемых те или иные алгоритмы НСД, и их технических характеристик.

$$P_{мэ} = \left(1 - \prod_{j=1}^L (1 - P_j) \right),$$

где P_j - вероятность обнаружения попытки НСД j -м механизмом защиты; L - количество механизмов защиты, закрываемых те или иные методы НСД i -го СЗИ.

В общем случае вероятность обнаружения попытки НСД каждым механизмом СЗИ можно оценить по формуле

$$P_j = P_j^{nd} P_j^h, \quad (1)$$

где P_j^{nd} - вероятность выдачи j -механизмом защиты сообщения о попытке НСД на центр управления; P_j^h - надежность j -го механизма защиты.

Возможность соответствующего по времени реагирования на НСД защитного механизма центра управления обусловлена вероятностью того, что он сумеет определить тип и направление НСД за определенное время. Выражение для вычисления данной вероятности может быть получено следующим образом:

$$P_k = 1 - \exp \left(- \frac{\left(\frac{\pi D_a^2}{8} + u T_{ma} \right) N_{\delta\delta}}{S_n} \right)$$

где T_{ma} - время определения типа и направления НСД; D_a - эффективное количество закрываемых методов НСД (оптимальное для адекватного времени поиска и реагирования); S_n - диапазон закрываемых методов НСД; u - производительность определения типа и направления НСД; $N_{\delta\delta}$ - количество распределенных баз данных методов НСД с параллельным поиском;

Производительность поиска определяется из выражения

$$u = D_a \bar{V}_{\delta\delta}^n;$$

где $\bar{V}_{\delta\delta}^n$ - средняя скорость поиска в базах данных узвзимостей.

Время поиска T_{ma} ограничено средним временем $\bar{t}_{нсд}$ реализации НСД к информации в пределах защищаемого сегмента. Время НСД $\bar{t}_{нсд}$ складывается из времени инициализации алгоритма НСД \bar{t}_{ua} , времени обхода стандартных средств разграничения доступа на уровне операционной системы $\bar{t}_{орд}$ и времени НСД $\bar{t}_{ви}$, необходимого для воздействия на защищаемую информацию:

$$\bar{t}_{нсд} = \bar{t}_{ua} + \bar{t}_{орд} + \bar{t}_{ви}.$$

Принимая во внимание тот факт, что сообщение о НСД от СЗИ определенного уровня поступает на центр управления практически мгновенно, считаем начало отсчета времени с момента контакта алгоритма НСД с защитным механизмом СЗИ. В этом случае $T_{ma} = \bar{t}_{нсд}$.

Однако в случае значительной удаленности центра управления от защищаемого сегмента значение T_{ma} уменьшается на время, необходимое центру управления отреагировать на попытку НСД:

$$\bar{t}_{uy}^n = \frac{R_{uy}}{\bar{V}_{uy}},$$

где R_{uy} - расстояние центра управления от защищаемого сегмента (количество сетевых узлов); \bar{V}_{uy} - средняя скорость передачи управляющего пакета от центра управления к защитному механизму СЗИ.

Пример решения задачи. Экспериментальным путем были получены следующие исходные данные: $\bar{V}_{uy} = 134.562$ мс; $\bar{t}_{ua} = 21.6392$ мс;

$$\bar{t}_{op\partial} = 93.730 \text{ мс}; \quad \bar{t}_{ви} = 117.672 \text{ мс};$$

$$\bar{V}_{\partial\partial}^n = 145.672 \text{ мс}; \quad T_{ма} = 203.629 \text{ мс};$$

Расчеты по приведенной выше методике позволили получить следующее значение вероятности блокировки попытки НСД к информации, защищенной СЗИ: $P_{np} = 0.674$.

Вывод. Приведенная методика позволяет определять потребительское качество защищенной среды функционирования ЭИСТОУ с единым центром управления методом расчета вероятности блокировки попытки НСД. Получаемое значение вероятности показывает уровень защищенности (один из основных показателей потребительского качества) среды функционирования ЭИСТОУ. На ее основе можно проводить сравнительных анализ ряда топологий ЭИСТОУ. При малом значении вероятности (например, менее 0.5) вариант реализации защищенной среды функционирования ЭИСТОУ либо совершенствуется, либо отбраковывается.

Библиографический список

1. Тищенко Е.Н. Анализ защищенности экономических информационных систем: Монография/РГЭУ «РИНХ». – Ростов н/Д., 2003.
2. Шумилов С.А. Порядок оценки эффективности применения инженерно-технических средств охраны материальных и информационных ресурсов//Системы безопасности. №4. 2002.

Bibliographic list

1. Tishchenko E.N. Analysis of the economic security of information systems: Monograph / RGEU «RINH». - Rostov n / D., 2003.
2. Shumilov S.A. The order of evaluation of the effectiveness of engineering and technical means to protect the material and information resources / Systems security. № 4. 2002.

РАЗДЕЛ 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

А.А. Павлов

РОЛЬ РОССИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СНГ

Аннотация

В статье описана роль Содружества Независимых Государств во внешнеэкономической деятельности России, приведены количественные и качественные оценки деятельности Содружества. Определены причины малоэффективного сотрудничества стран-участниц. Обозначены основные направления интеграции и текущие проблемы. Проанализирована возможная перспектива развития, подведены некоторые итоги в этом направлении, сделаны соответствующие выводы.

Annotation

In article the role of the Commonwealth of Independent States in foreign trade activities of Russia is described, are resulted quantitative and quality standards of activity of Commonwealth. The reasons of ineffective cooperation of the countries of participants are defined. The basic directions of integration and current problems are designated. The possible prospect of development is analyzed, some results in this direction are brought, corresponding conclusions are drawn.

Ключевые слова

Содружество Независимых Государств, государственное регулирование, внешнеэкономическая деятельность, рынок, импорт, экспорт, интеграция, рыночные отношения.

Keywords

The Commonwealth of Independent States, state regulation, foreign trade activities, the market, import, export, integration, market relations.

Жизненную необходимость экономической интеграции для стран, бывших республик СССР, можно будет объяснить рядом причин. Политическая независимость не дала этим странам экономической самостоятельности. После распада СССР молодые государства стали остро ощущать недостаточное развитие производительных сил, усиливающуюся зависимость их от экономик Запада. Объединяя усилия в борьбе против подобной зависимости, бывшие республики СССР добиваются более справедливых экономических отноше-

ний. После распада СССР эти новые проблемы было призвано решить Содружество Независимых Государств (СНГ).

Для Российской Федерации партнёры по СНГ выступают в качестве приоритетного географического направления развития

внешнеэкономического сотрудничества. Этому есть логическое объяснение, так как участники СНГ унаследовали от СССР ряд системных связей, которые в условиях рыночного хозяйства вполне могут составить основу их

экономической интеграции. К ним, в частности, относятся: единые системы транспорта, связи, энергоснабжение, телекоммуникации, нефте- и газопроводы, информационная система, стандарты и техническая документация и т.п. [1]

Таким образом, на начальном этапе становления СНГ уже существовало интегрированное и взаимозависимое экономическое пространство. Поиск форм и методов экономического сотрудничества постсоветских государств происходил под воздействием устоявшихся подходов к управлению экономикой, использованием единого народнохозяйственного комплекса с общей финансовой, кредитно-денежной и налоговой системой и был ориентирован на реализацию концепции реинтеграции. Предполагалось, что большинство независимых государств сохранит унаследованное общее экономическое пространство и «прозрачность» межгосударственных границ и будут координировать свою социально-экономическую политику.

В то же время после распада СССР каждое государство стало независимым, суверенным и иностранным по отношению к России. Такая двойственная позиция, безусловно, не может не накладывать отпечаток на сферу регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) российских предприятий с партнерами из стран Содружества.

Этапы развития СНГ, безусловно, можно классифицировать по-разному, но наибольший интерес представляет, по нашему мнению, выделение двух периодов, в свою очередь, подразделявшихся на ряд промежуточных этапов.

Первый, начавшийся еще в 1991 г., характеризовался заметным преобладанием центробежных тенденций. В каждой из республик в то время была

надежда на быстрый альянс с богатым Западом. Стремление добиться процветания и благополучия на почве национально-государственного, а потом и экономического суверенитета были актуальны уже в конце 80-х годов прошлого столетия.

Этапом образования национальных экономик можно считать период с 1991 по 1993 г. Особенностью этого периода стал развал единого народнохозяйственного комплекса СССР, раздел его национального богатства, усилившаяся конкуренция за получение внешних кредитов, отказы от уплаты долгов Советского Союза, резкое сокращение товарообмена между республиками, что привело к неизбежному экономическому кризису на всем постсоветском пространстве. Подобное развитие событий предопределило выстраивание взаимоотношений в рамках СНГ на рыночной основе.

Основополагающими правовыми документами СНГ стало Соглашение о создании СНГ (8 декабря 1991 г., Минск), подписанное главами России, Украины и Белоруссии, и Протокол к этому соглашению (21 декабря 1991 г., Алма-Ата), в соответствии с которыми в состав Содружества Независимых Государств вошли еще 8 стран - Азербайджан, Армения, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Молдавия (позже, в 1993 г., к Содружеству присоединилась и Грузия).

В январе 1993 г. был принят Устав СНГ, содержащий в себе основные направления деятельности Содружества, из которых первоочередными являлись:

- формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений;
- координация кредитно-финансовой и социальной политики;
- содействие развитию торгово-экономических связей государств-членов Содружества;

- создание общего информационного пространства;
- осуществление общих природоохранных мероприятий;
- осуществление совместных проектов и программ в области науки и техники, образования, здравоохранения, культуры и спорта.

Высшими органами СНГ был утвержден Совет глав государств (СГГ) и Совет глав правительств (СГП). В полномочия СГГ входит решение любых принципиальных вопросов, связанных с общими интересами глав-участников. СГП координирует сотрудничество органов исполнительной власти в экономической, социальной и иных сферах общих интересов. Совет глав правительств проводит четыре заседания в год, Совет глав государств - два. Председательство в СГГ и СГП, как и в других уставных органах Содружества, осуществляется поочередно в порядке русского алфавита названий государств-участников на срок не более года, при этом последующий и предшествующий председатели являются сопредседателями действующего председателя. В целях координации деятельности стран Содружества во внешнеэкономической сфере учрежден Совет министров иностранных дел.

Признание главами СНГ взаимных связей как реального резерва для преодоления кризисной ситуации послужило подписанию 24 сентября 1993 г. договора о создании Экономического союза. Предполагалось добиться свободного перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, согласования денежно-кредитной, бюджетной, налоговой, ценовой, внешнеторговой, таможенной и валютной политики, осуществить сближение методов регулирования экономической деятельностью.

Договор о создании Экономического союза предполагал поэтапное продвижение государств - участников СНГ от одной стадии интеграции к дру-

гой: зона свободной торговли - таможенный союз - платежный и валютный союзы и, наконец, - общий рынок. Соглашение о создании зоны свободной торговли принято 15 апреля 1994 г. Этот документ был подписан руководителями всех 12 государств СНГ, а ратифицирован лишь шестью. [2]

Однако Договор о создании Экономического союза имел рамочный характер, так же как и большинство принятых в начале 90-х гг. договоренностей. Их реализации препятствовал нарастающий экономический кризис. В результате возникла тенденция переориентации внешнеэкономических связей участников СНГ на дальнее зарубежье, в основе которой лежит обмен невозобновляемых минеральных ресурсов на товары преимущественно потребительского назначения и отсутствие эффективных механизмов «перелива» части выручки от внешнеэкономической деятельности сырьевых отраслей в обрабатывающие. Как следствие преимущественное развитие получают отрасли топливно-сырьевого сектора.

На пространстве СНГ осуществлялась стихийно сложившаяся и неэффективная система платежей и расчетов. Это послужило заключению Договора о платежном союзе в октябре 1994 г. Принятие этого договора предполагало разрешение кризиса неплатежей и создание бесперебойной системы расчетов в режиме взаимной конвертируемости национальных валют на клиринговой основе, согласование кредитно-денежной политики стран-участниц и постепенный переход к системе расчетов в коллективной (резервной) валюте.

К концу 1994 г. созрела необходимость в создании комитета, призванного воплощать в жизнь принятые экономические соглашения. Этим комитетом стал Межгосударственный экономический комитет Экономического союза СНГ. Он был наднациональным органом, обладающим распорядитель-

ными полномочиями в вопросах, согласованно переданных ему государствами. Однако Межгосударственный экономический комитет, так же, как и Платежный союз, не сыграл той роли, которая ему отводилась, и в дальнейшем был сокращен.

Вторым периодом является период возникновения и развития субрегиональных образований.

На этом этапе дезинтеграционные процессы в рамках Содружества провоцировали создание внутри него региональных объединений различных типов, стимулируя процесс так называемой разноскоростной интеграции: за 1994-1998 гг. были созданы:

- 1) Союз России и Белоруссии.
- 2) Таможенный союз России, Беларуси, Казахстана, Киргизии.
- 3) Центральноеазиатское экономическое сообщество - Узбекистан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан.
- 4) ГУУАМ - Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдова.

К началу XXI в. в СНГ так и не удалось кардинально решить многие жизненно важные задачи, в том числе организацию качественно новых экономических отношений между суверенными государствами, формирование и сохранение общего экономического пространства.

Нереализованность потенциальных возможностей взаимного сотрудничества в рамках СНГ является одной из основных причин низкого удельного веса СНГ в основных показателях ведущих интеграционных объединений мира.

Внешнеторговый оборот, по данным таможенной статистики, в июне 2009г. составил 37,6 млрд. долларов США. Экспорт составил 24,3 млрд. долларов, в том числе в страны дальнего зарубежья - 20,7 млрд. долларов, в государства-участники СНГ - 3,6 млрд. долларов. Импорт составил 13,3 млрд. долларов, в том числе из стран дальнего

зарубежья - 11,5 млрд. долларов, из государств-участников СНГ - 1,8 млрд. долларов. [7]

Преодолеть дезинтеграционные тенденции в развитии постсоветского пространства удалось только к концу 90-х гг., когда в большинстве стран - участниц Содружества начали появляться признаки экономического роста.

В октябре 2000 г. президентами России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Таджикистана был подписан договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). Целями ЕврАзЭС были как эффективное продвижение процесса укрепления таможенного союза и единого экономического пространства, так и реализация других задач, определенных в ранее подписанных сторонами базовых документах. Евразийское экономическое сообщество, безусловно, готово сыграть роль своеобразного катализатора интеграционных процессов на экономическом пространстве двух континентов - Европы и Азии. Необходимо также отметить, что ЕврАзЭС имеет самый большой удельный вес в основных макроэкономических показателях из региональных объединений стран внутри Содружества Независимых Государств.

Сформировавшиеся в различные годы межстрановые объединения на региональных экономических пространствах продолжают развиваться и укреплять свои политические и экономические позиции в XXI в.

Главными стратегическими задачами существующих интеграционных союзов в современных условиях становятся следующие:

- во-первых, обеспечение устойчивого экономического развития стран, входящих в состав каждого союза, путем организации более рационального использования экономических ресурсов и создания более благоприятных условий для ведения хозяйственной

деятельности в рамках единого хозяйственного комплекса;

- во-вторых, участие в межинтеграционном экономическом сотрудничестве с другими межстрановыми союзами в условиях глобализации и постоянной готовности к реагированию на ее вызовы;

- в-третьих, формирование и защита справедливого мирового экономического порядка в условиях соблюдения норм международного права, недопущения применения военной силы при урегулировании конфликтных экономических проблем, разрешение спорных вопросов мирным путем на благо народов всех стран мира без какой-либо дискриминации. [5]

В настоящее время Российская Федерация проводит политический курс, направленный на расширение и углубление экономических связей со странами СНГ. Договорно-правовая основа этих связей достаточно проработана в тех случаях, когда речь идет о двусторонних отношениях. Участие в многосторонних соглашениях стран Содружества до сих пор трудно назвать успешным и эффективным. По большей мере это, прежде всего, объясняется недостаточной проработанностью механизмов выполнения подобных соглашений, особенно в вопросах валютно-финансовых и кредитных операциях.

Недостаточной следует назвать работу по содействию производственной кооперации между крупными машиностроительными предприятиями России и других стран СНГ. До сих пор не решены давно назревшие вопросы об образовании Союза инвесторов стран СНГ, о формировании единой системы экспертных оценок инвестиционных решений, организации информационно-взаимодействия при принятии таких решений и т.д.

Отсутствие внешнеэкономической стратегии привело к неэффектив-

ному позиционированию России в системе мирохозяйственных связей, породило ряд серьезных проблем для экономики и внешнеэкономических связей страны. Среди них:

- множественность перекрывающих друг друга интеграционных проектов с участием России и СНГ, отсутствие до последнего времени четкой иерархии интеграционных приоритетов РФ на постсоветском пространстве и дееспособных сценариев развития интеграционных процессов;

- значительные потери, которые понесла Россия в связи с льготными ценами на поставляемые в СНГ энергоносители;

- ослабление позиций России как инвестора в разработку природных ресурсов стран СНГ на фоне растущей активности в этой сфере компаний развитых стран, КНР, государств ЮВА и др. [4]

Следует также отметить, что в целом в деле интеграции новых государств Содружества не удалось достичь ощутимых результатов. Это наглядно отражает тенденция к переориентации внешнеэкономических связей большинства государств СНГ на страны дальнего зарубежья.

Однако общим для стран Содружества и по сей день остается то, что их доля на рынках друг друга как в экспорте, так и в импорте товаров по-прежнему высока (в 2008 г. в общем объеме экспорта России на долю Беларуси приходилось 4,9%, Украины - 4,6%, Казахстана - 3,4%). В импорте преобладали поставки из Украины - 6,7% от всего объема российского импорта, Беларуси - 4,4%, Казахстана - 2,3%). [7]

Проанализировав политические и экономические, внутренние и внешние причины низкой эффективности СНГ как организации регионального сотрудничества, делаем вывод, что наиболее

часто приводимыми аналитиками являются следующие:

- Молодая государственность стран-участниц, различия в их экономических и политических системах.
- Восприятие некоторыми странами СНГ России как угрозы для своего суверенитета.
- Наличие разных моделей экономических реформ и отсутствие синхронности в их проведении.
- Противодействие западных стран и крупных транснациональных корпораций интеграции стран Содружества.
- Увеличение различий между странами по уровням социально-экономического развития.

В ходе становления государственности бывших республик СССР происходит неизбежное усиление между ними культурных и политических различий, идет поиск новых международных партнеров, формируется многовекторная внешняя политика. Азербайджан, Грузия, Молдова и Украина стремятся стать членами Европейского Союза. Азербайджан, Грузия и Украина видят себя в ближайшей перспективе в НАТО.

Более того, в самих подходах России и ее партнеров по СНГ к проблемам региональной интеграции и ее соотношению с задачами включения в мирохозяйственные связи выявились серьезные разногласия. В Содружестве курс, нацеленный на создание интегрированного экономически и политически объединения государств, способного претендовать на достойное место в мировом сообществе, полностью поддерживается лишь Белоруссией. За ускорение строительства интеграционного содружества, прежде всего таможенного союза и общего рынка, выступают Казахстан и Киргизия. Близки к такой позиции Таджикистан и в определенной мере Армения.

Что касается остальных стран СНГ, то они, особенно в последнее время, все более настороженно воспринимают многосторонние интеграционные проекты, решительно выступают против создания наднациональных органов, предлагая превратить Содружество в чисто совещательный форум и развивать пока только двусторонние связи. Как правило, ими признается роль России как стратегического партнера, но сотрудничество в СНГ не рассматривается в качестве главного приоритета внешнеэкономической политики. [6]

Вместе с тем создание Содружества Независимых Государств сыграло для населения роль своеобразного психологического амортизатора. Люди надеялись на сохранение единого пространства и возможностей для привычного общения. Отсюда завышенные ожидания в отношении Содружества как новой формы объединения бывших республик СССР. Однако СНГ не обрело черт ни продвинутого регионального объединения, ни, тем более, конфедерации.

Подводя итоги происходящих процессов формирования общего экономического пространства стран СНГ на базе рыночных отношений с последовательным, несмотря на ряд серьезных трудностей и проблем, устранением ограничений в движении через границы товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов, можно с уверенностью утверждать, что они и по сей день являются важнейшей предпосылкой экономического развития как России, так и каждой из стран Содружества, в частности.

Библиографический список

- 1.Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление. Учебное пособие. Москва. Экономистъ. 2006,стр.480
- 2.Игнатова Т.В., Миронова О.А., Солодков Г.П. Современные мирохозяйственные процессы: глобализация, инте-

грация, регионализация. Учебное пособие. Ростов/н/Д. Изд-во СКАГС. 2007, стр. 283

3. Кушлин В.И. Государственное регулирование рыночной экономики. Издание 2-е, перераб. и доп. Москва. Изд-во РАГС. 2005, стр. 759

4. Мировая экономика и международные отношения №5. 2008, стр. 4

5. Поляков В.В., Щенин Р.К. Мировая экономика и международный бизнес. Четвертое издание. Москва. КНОРУС. 2007, стр. 80

6. Российский внешнеэкономический вестник №10. 2007, стр. 36

7. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

Bibliographic list

1. Voronkova O. N, Puzakova E.P, Foreign trade activities: the organisation and man-

agement. The manual. Moscow. Economist. 2006, p. 480

2. Ignatova T.V., Mironov O. A, Solodkov G.P. The modern economic processes: globalisation, integration, regionalisation. The Manual. Rostov/n/D. Publishing house SKAGS. 2007, p. 283

3. Kushlin V. I. Market economy State regulation. The edition 2, the processed and added. Moscow. Publishing house RAGS. 2005, p. 759

4. Economic and the international relations №5. 2008, p. 4

5. Polyakov V.V., Shchenin R. K. Economic and the international business. The fourth edition. Moscow. KNORUS. 2007, p. 80

6. The Russian external economic bulletin №10. 2007, p. 36

7. www.gks.ru – an official site of Federal service of the state statistics

Х. А. Магомадова

АСПЕКТЫ МИРОВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Статья посвящена вопросам важнейшей экономической проблемы российской экономики, ее экологически устойчивого развития. Осознание экологически ориентированных интересов субъектов рыночной экономики и создания хозяйственного механизма экоразвития связано и экономическое и экологическое благополучие населения Российской Федерации. Реализация этих интересов может быть обеспечена как на федеральном, так и на региональном уровне управления.

Annotation

The article by is the questions of the most important economic problem of the market economics and its ecologically stable development. The realization of ecologically-oriented interests of economics bodies and ecological safety has supreme significance for realization of national interests, with both economic and ecological welfare of the population of Russian Federation dependent on it. The realization of these interests may be provided by creating of economical mechanism of eco-development both on federal and regional levels.

Ключевые слова

Устойчивое развитие, содержательная сущность устойчивого развития посредством разноплановых характеристик: природоохранной, экономической, политико-правовой, глобальных социально-экономических проблем.

Keywords

“Stable development”, substantial point of stable development by mansided characteristics: environmental, economic, social, political-lawful, global social-economic problems.

Наращение экологической напряженности в мире проявляется в таких социальных последствиях, как: большая нехватка продовольствия, рост заболеваемости населения в городах, появление новых эндемий, возникновение локальных экологических конфликтов из-за создания экологически опасных предприятий и др. Имеются прецеденты, связанные с проявлением экологической агрессии – вывозом токсичных технологических процессов и отходов в другие страны, а также с появлением противостоящих этой агрессии природоохранных общественных организаций «зеленых» [5].

Актуальность и важность рыночно-ориентированного механизма природопотребления и его социально-экономического и экологически устойчивого развития требуют дополнительного исследования проблематики современности. Необходимо отметить, что человеческая цивилизация оказалась на пороге качественно нового этапа собственного развития, достигнув некой пограничной черты: вне гармонизации отношений общества и природы, вне разрешения вопросов экономического и социально-этического порядка нет будущего. Российская экономическая школа предлагает свыше тридцати интерпретаций понятия «устойчивое развитие», акцентирующих внимание на достаточно различных аспектах проблемы.

В наиболее общем виде «устойчивое развитие» – такое развитие, при кото-

ром способы производства и уровень потребления осуществляются без ущерба для природы и человека в настоящем и будущем [3].

Устойчивое развитие – это рациональное использование ресурсов, интеллектуализация труда, оптимальный экономический рост, гармонизация отношений с природой, иная мотивация труда, новый характер потребления и многое другое [5]. Понятие «устойчивое развитие» возможно интерпретировать посредством множества эколого-экономических аспектов [1, 2, 3, 5]: «развитие, которое удовлетворяет потребности современного поколения и не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Переход к модели экологически устойчивого развития, очевидно, должен предполагать и введение новых показателей, характеризующих прогресс на глобальном и региональном уровне. Такие рыночные макроэкономические показатели, как: объем ВВП, ВНП, НД, средний доход на душу населения, этих величин фактически не учитывают и не отражают степень деградации окружающей среды. Они не отражают экологических издержек прогресса.

Важнейшей экономической проблемой российской экономики, ее экологически устойчивого развития является осознание экологически ориентированных интересов субъектов рыночной экономики и создание хозяйственного механизма экоразвития, которым

связано и экономическое, и экологическое благополучие населения Российской Федерации. Реализация этих интересов может быть обеспечена как на федеральном, так и на региональном уровне управления.

Ведущей тенденцией мирового развития современности стала глобализация социально-экономических процессов. Перед человечеством возник целый ряд проблем, которые благодаря масштабности и важности для жизни людей получили название глобальных. Это проблемы предотвращения ядерной войны, охраны окружающей среды, освоения космического пространства и т.д.

Глобальные проблемы носят общепланетарный характер, так как затрагивают жизненно важные вопросы всех стран и народов. При этом по ряду позиций они настолько обострены, находятся в таком критическом состоянии, что любое промедление их решения грозит неминуемой гибелью цивилизации или деградацией условий жизни людей. Сегодня человечество вступило в новейшую историческую эру – эру глобальных природных катаклизмов, аргументирующих несостоятельность традиционных моделей экономического развития без исключения всех мировых держав. Именно индустриальная парадигма предопределила аномальную деформацию всепланетной среды, в результате которой 20% населения регулярно недоедает: каждые сутки от истощения погибает не менее 35 тыс. человек. Каждый этап прогрессивного развития общества оставляет за собой сложные нерешенные социально-экономические проблемы. Иначе говоря, прогресс неминуемо содержит в себе и элементы регресса. Общество может предотвратить негативные тенденции экономического роста.

Глобальные проблемы весьма противоречивы и многообразны, тем не менее их можно объединять в три ос-

новные группы отношений. К первой группе относятся складывающиеся в мире взаимосвязи и взаимоотношения между различными системами хозяйствования, проблемы взаимоотношений по вопросам войны и мира, разоружения и экономического развития. Вторая группа отношений охватывает экономические проблемы современного населения, борьбы с нищетой, голодом, болезнями и т.д. И, наконец, третью группу составляют отношения, складывающиеся между обществом как органической целостностью и природой. Сюда следует относить проблемы, связанные с охраной окружающей среды, использованием природных ресурсов, заготовкой и потреблением даров природы, развитием энергетического потенциала планеты и т.п. [4]. В современных условиях естествен вопрос о том, какая из мировых сил способна разрешить глобальные проблемы, вывести человечество из тупиковой ситуации и поставить его на путь рационализации, взаимодействия с природой, космическим пространством? Существенное значение для улучшения политического климата в мире имеет заключение договора об ограничении, а в последующем и о полной ликвидации всех видов вооружений.

Современное человечество – это уже более чем шесть миллиардов [6] землян, тысячи больших и малых народов, это огромное разнообразие экономик, культур, религий, быта, явлений социально-политической жизни. Это, наконец, и около 230 стран и территорий, подавляющее большинство из которых – суверенные, то есть политически независимые и самостоятельные государства. Весь этот огромный мир чрезвычайно многообразен, сложен, противоречив, поэтому составляющие его страны классифицировать весьма затруднительно. И все же, отталкиваясь от общих социально-экономических признаков, страны мира можно условно

распределить на следующие пять основных групп.

1. Индустриально развитые страны – это группа из нескольких десятков демократических, правовых и благоустроенных государств с сильным и открытым миру гражданским обществом (основа которого – мощный средний класс), со сложившейся рыночной экономикой, передовым и эффективным производством, высокими показателями ВВП/ВВП на душу населения и соответственно высоким качеством жизни людей.

2. Новые индустриальные страны включают государства с бурно растущей рыночной экономикой и прогрессом науки и техники, высокими темпами увеличения производства и экспорта промышленной продукции, со все более развивающимися свободами и демократией в обществе.

3. Страны-экспортеры нефти часто выделяют в отдельную группу, потому что за последнюю четверть XX века они смогли резко поднять свои доходы от массированных поставок нефти за рубеж. При этом благодаря очень значительным суммам полученных «нефтедолларов», а также активным и высокодоходным инвестиционным и кредитно-финансовым операциям повсюду в мире, некоторые из них заметно увеличили экономический рост и производство ВВП/ВВП на душу населения, добившись впечатляющих результатов в материальном благоустройстве жизни своих граждан.

4. Страны с переходной экономикой представляют группу из приблизительно трех десятков государств, которые постепенно освобождаются от коммунистического тоталитаризма и неэффективной «командной экономики» и переходят к демократии, свободе личности, открытому обществу, к правовым и рыночным отношениям.

5. Экономически отсталые страны составляют наиболее многочисленную группу слаборазвитых, неблагоустроен-

ных и страдающих от бедности и нищеты государств афро-азиатско-латиноамериканской части мира.

В мире существуют особо крупномасштабные проблемы, так называемые глобальные проблемы, которые затрагивают интересы всех народов мира и для своего решения требуют коллективных усилий всего мирового сообщества. В социально-экономической сфере среди них чаще всего выделяют следующие шесть:

- экономическую отсталость;
- демографическую проблему;
- продовольственную проблему;
- проблему ресурсов;
- экологическая проблема;
- проблемы разоружения и конверсии.

Наносимый гонкой вооружений социально-экономический ущерб в своем совокупном объеме многократно превышает все мировые убытки в результате землетрясений, засух, наводнений, тайфунов и других стихийных бедствий. Последствия гонки вооружений проявляются в обострении экономических и социальных проблем во всех странах. История цивилизации включает сложные отношения общественных и природных систем. Особо следует выделить период после Второй мировой войны. Общество вышло на совершенно новый уровень нагрузки на природные комплексы, что связано с исключительно быстрым ростом масштабов производства, увеличением численности населения и его концентрацией в городах. Характерным для данного этапа является отставание накопления экологических знаний и использование технических систем с крайне высокими нагрузками на природные комплексы, а также отсутствие общего регулирования развития производства в соответствии с потенциалом допустимой нагрузки водных ресурсов и воздушной среды, лесов, почвы, Мирового океана и климата. Это привело к кризису жизненных ре-

сурсов, который распространился на энергетическое обеспечение человека, его продовольственный фонд, возобновляемые и невозобновляемые ресурсы.

Экологическая проблема является результатом высоких темпов роста не только промышленности, но и сельского хозяйства на основе достижения НТП в области промышленных технологий и агрохимии. Состояние природной среды во многом обуславливает необходимость перехода от экстенсивных к интенсивным методам ведения хозяйства, основанным на ресурсообеспечении с применением средозащитных технологий. Новый подход экологически устойчивого развития общества и формирования эколого-экономической системы предполагает взаимопроникновение биологического и социального, их взаимодополняемость и сопряженность, сращивание экономики и экологии в единую на локальном, региональном и глобальном уровне систему. Важнейшей частью эколого-экономической системы на всех уровнях ее формирования является ресурсосбережение. Эффект ресурсосбережения не сводится только к опережающему росту конечного продукта по сравнению с промежуточным (сырье, полуфабрикаты, топливо). Он должен включать также снижение потерь в национальной экономике, связанных с ущербом, наносимым окружающей среде производственной деятельностью определенного вида. С этой целью может использоваться показатель «ущербоемкость ресурса (продукции, работ)», разработанный учеными-экономистами.

Не менее актуальна проблема энергообеспечения. Растущая мощь энергетики должна быть безопасна для человека и среды его обитания. Среди путей решения проблемы энергообеспечения можно назвать следующие:

- развитие самой системы энергообеспечения, снижение энергоемкости

производства (это наблюдается в ряде развитых стран, особенно в США);

- интернационализацию мировой энергетики;

- переход на возобновляемые источники энергии: солнечной, ветра, океанической, гидроэнергии (в отличие от невозобновляемых источников, которые будут исчерпаны в обозримом будущем, они безвредны и беспредельны) [1].

Решение ряда проблем может быть только комплексным и интернациональным. Научные исследования последних десятилетий и накопленный мировой опыт свидетельствуют о том, что самым первым шагом к достижению равновесия между нагрузкой общественных структур и природным базисом является курс на установление все более и более жестких форм хозяйственного использования природных ресурсов, который нашел свое отражение в разработке национальных и региональных экологических программ. Механизм природопользования включен в общую проблематику глобалистики и реализуется на началах таких идей, как:

- приоритет общечеловеческих ценностей;

- необходимость глобального мышления;

- важность стратегического планирования;

- необходимость развития целостного подхода к проблемам и понимание их взаимосвязи с мировыми. Данные проблемы стали отправными для деятельности Совета Безопасности ООН по окружающей среде и ряда центров по разработке чистых технологий, которые закрепляют новое отношение человека к природе. Постепенно утверждается концепция ограниченной ответственности человека за сохранение природы. Можно выделить следующие подходы к их решению:

национальный, то есть стремление решать задачи в рамках данной государственной системы;

интернациональный, то есть формирование системы международных органов, решающих все более широкий круг проблем, выработка согласованных рекомендаций и решений.

Обращаясь к проблемам продовольствия, заметим, что вопросы нехватки продовольствия волнуют ученых давно. Так, английский экономист Томас Мальтус в 1798 г. в своей работе «Опыты о законе народонаселения» предложил уравнение геометрического (экспоненциального) роста популяции, представил первую математическую модель роста популяции. Из подобных идей позднее сложилось целое теоретическое направление – мальтузианство, у которого есть и свои защитники, и оппоненты. Однако, как бы то ни было, продовольственная проблема в глобальных масштабах и весьма остро существует, и по сей день.

Среди основных проявлений мировых проблем с продовольствием: низкая продуктивность сельскохозяйственного производства во многих развивающихся странах, острая нехватка продуктов питания, недоедание и голод, наконец, несбалансированность и неполноценность их питания. Причем такая продовольственная необеспеченность слаборазвитых государств органически вытекает из их двух главных бед: экономической отсталости и перенаселенности в результате «демографического взрыва».

Дело в том, что современная высокоэффективная мировая индустрия продовольствия в целом способна прокормить все нынешнее население Земли. Но она сосредоточена в развитых странах, где к тому же и население стабильно или растет умеренно. В странах же развивающихся и производство малопродуктивно, и перенаселенность угрожающе увеличивается. В результате

одна часть человечества озабочена перепроизводством продуктов и проблемами ожирения, а другая - страдает от недоедания и голода. О масштабах диспропорции в обеспеченности продовольствием можно судить по таким данным ООН: если богатейшая 20-процентная часть населения планеты потребляет 45% мирового объема мяса и рыбы, то беднейшие 20% человечества – только 5% [6].

Исходя из уровня обеспеченности продовольствием в мире, можно выделить четыре специфические зоны. Первая зона – индустриальные зоны капиталистического мира: Западная и Северная Европа, Северная Америка и Япония. Это регионы избытка высококачественного продовольствия.

Вторая зона – это районы Юга Европы и передней Азии, в том числе Греция, Португалия, Турция, а также большинство стран Латинской Америки, страны АСЕАН, в которых уровень продовольственной обеспеченности приближен к норме, установленной ВОЗ ООН.

Третья зона – страны Восточной Европы и бывшего СССР, а также Индия, Египет, Индонезия, где, по оценкам ВОЗ ООН, отклонения продовольственного обеспечения от нормы находятся на «допустимом» уровне. Четвертая зона – это развивающиеся страны, где большинство населения испытывает не только тяжесть продовольственного кризиса, но и просто голод.

Общая численность людей во всем мире, страдающих от острого голода, все увеличивается и к концу XX века достигла около 1 млрд. чел. Это явление носит постоянный и массовый характер.

Решить проблему нехватки продовольствия и голода можно только путем крупных социальных преобразований, прежде всего, проведением демократической земельной реформы. Суть земельной реформы в развиваю-

щихся странах заключается в необходимости перераспределения посевных площадей в пользу малоимущих, малоземельных от теперешних собственников. НТР оказывает сложное и противоречивое влияние на глобальные процессы в современных условиях. С одной стороны, НТР и НТП, непосредственно связанные с социально-экономическим прогрессом. С другой – нарастающие и углубляющиеся противоречия, в том числе экономически.

Глобализация экономики консолидируется с ее устойчивым развитием. В настоящее время теоретиков, государственных деятелей, политиков в большей степени занимают не проблемы темпов роста, а проблемы устойчивого развития экономики. Социальная эволюция выработала свои устойчивые стереотипы, каковыми явились: государство, институты рыночных отношений, информация с ее возможностью передачи знаний последующим поколениям. Причем эти социальные отношения приобрели глобальное распространение. В настоящее время общество приходит к пониманию того, что экономическая деятельность является лишь частью общечеловеческой деятельности и экономическое развитие должно рассматриваться в рамках более широкой концепции – концепции экологически устойчивого развития.

Россия сегодня находится на стадии формирования национального государства, которую развитые демократии прошли много десятилетий тому назад. Для участия в мировых интеграционных процессах в контексте объективных тенденций глобализации наша страна стоит перед необходимостью выбора одной из следующих стратегий:

включение страны в систему мирохозяйственных связей при одновременном отторжении ценностной и культурно-политической стороны глобализации;

отторжение от глобализации, сведение экономических связей с окружающим миром к поставкам сырья в обмен на высокотехнологичное оборудование, продовольствие и кое-какие потребительские товары.

Какая стратегия будет реализована, трудно предсказать. Но настала пора осознать, что полноценному «включению в глобализацию» нет альтернативы. В экономической сфере – это развитие созидательного сотрудничества, которое должно быть направлено на решение ряда основных задач, стоящих перед мировым сообществом, то есть целенаправленное создание интернационального мирового хозяйства, в котором каждая страна будет включена в международное разделение труда, где разумно используются собственные богатства и имеется доступ к мировым ресурсам; проведение тесного научно-технического взаимодействия; международное сотрудничество в решении социально-экономических и экологических проблем мирового хозяйства.

Библиографический список

1. Гирусов Э.В., Бобылев С.Н., Новоселов А.Л., Чепурных Н.В. Экология и экономика природопользования. – М.: ЮНИТИ, 1998 г.
2. Гузев М.М. Экономические проблемы и механизм экологически устойчивого развития. - Волгоград: Изд-во Волгоградского гос. ун-та, 1997 г. – 200 с .
3. Красовская И.П. Эколого-экономический механизм рыночного природопользования: вопросы теории и практики. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ. – 2002 г.- 296 с.
4. Хоружая Т.А. Методы оценки экологической опасности. – М.: «Экспертное бюро–М», 1998 г. – 224 с.
5. Экономические и экологические аспекты эффективности природохозяйственной деятельности стройкомплекса региона. Магомадова Х.А. Монография. Ростов-на-Дону.: 2006.-174 с.

6. Данные Госкомстата РФ, 2008 г.

Bibliographic list

1. Girusov E.V., Babilev S.N., Novoselov A.L., Chepurnich N.V. The environ and economic make use of nature. – М.: UNITI, 1998 у.
2. Guzew M.M. Economic problem and mechanism environment stability development. – Volgograd. Dersion Volgograds states university, 1997 у. -200 p.
3. Krasovscay I.P. Environment- economic mechanism market make use of nature:

- questions theory and practice. Rostov-na-Donu.: Dersion SKNC HS. – 2002 у. -296 p.
4. Khorujaia T.A. Methods marking of environments dangerouse. – М. 1998 у. – 224 p.
5. Economic and environment aspects of effiency natural activity engineer complex of region. Magomadova H. A. Monografy. Rostov-na-Donu.: 2006 у.-174 p.
6. Information from Goskomstat RF, 2008 у.

Г.И.Варданян

НАПРАВЛЕНИЕ ПОСТРОЕНИЯ ПОСТСОВЕТСКИХ ЭКОНОМИК, ОСНОВАННЫХ НА ЗНАНИЯХ

Аннотация

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

Annotation

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

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

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

Ключевые слова

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

Key words

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

Спустя почти два десятилетия после начала перехода от социализма к рыночной экономике, после нелегких системных преобразований новые независимые страны в основном преодолели переходный этап в своем постсоветском развитии. Однако, как показывает анализ, в большинстве наших стран все еще не удалось достичь “прорывных” результатов, а рыночные механизмы пока не способствуют современному адаптивному экономик в условиях быстроменяющегося и стремительно глобализуемого мира. Достигли ли наши страны поставленных целей по повышению эффективности функционирования экономики и на этой основе повышения жизненного уровня наших народов?

Нобелевский лауреат Йозеф Стиглиц в национальном бестселлере “Globalization and its Discontents” заметил, что, если глобализация не преуспела в сокращении бедности, также не преуспеет и в обеспечении стабильности. Глобализация и вхождение в рыночную экономику не принесли обещанных результатов в России и в большинстве других стран, переходящих от коммунизма к рынку¹

Пионеры-реформаторы были уверены, что рынок автоматически задействует механизмы благополучия. Хотя и были какие-то прогрессивные сдвиги, все же не оправдались ожидания людей, несколько десятков лет проживших в условиях системы с центральным планированием, которая, не смотря на отсутствие определенных политических свобод, предоставляла равные возможности для развития человеческого потенциала-источника, особо

ценного в современном мире человеческого капитала.

В принципе все постсоветские страны осуществили переход к рынку: созданы новые институты, сформирован солидный частный сектор экономики. Но все же жизненный уровень населения несопоставим хотя бы со среднеевропейским уровнем. Большинство экономик не достигло такого уровня конкурентоспособности, при котором можно было бы говорить о достойной (учитывая накопленный интеллектуальный капитал) и выгодной интеграции в мировую экономику. Очевидно, повестка переходного периода исчерпала себя так же как и принципы Вашингтонского консенсуса явно недостаточны для построения конкурентоспособных экономик.

Мировой экономический кризис заставляет задуматься над путями выхода из него и дальнейшего развития. Кризисы были и раньше, да и поглубже. Однако из них быстро выходили те страны, которые проводили активную инновационную и социальную политику. Но для этого необходимо наличие соответствующих систем, чтобы своевременно осуществить маневры и приспособиться к изменениям. Речь идет о качественно новых системных преобразованиях, которые будут способствовать созданию, распространению и эффективному использованию знаний. Такие преобразования под силу лишь тем странам, в которых достигнуто наибольшее социальное единство. Нужен второй переход в новую экономику или в экономику, основанную на знаниях. Это особенно важно, так как развитые европейские страны, не довольствуясь своими социально-экономическими

¹ Stiglitz, Jozeph E (2003) Globalization and its Discontents. P.6.

достижениями, стремятся создавать новые возможности для развития. Их стремления логичны в том, что основываются на осознании того, что накопленное в промышленной эпохе национальное богатство не может быть сохранено и умножено, если не идти навстречу вызовам постиндустриальной эпохи. Ответом, в частности ЕС, на эти вызовы стала стратегия, принятая еще в 2000 году в Лиссабоне. В соответствии с этой стратегией, которая позже обновлена и дополнена, ЕС преследует цель “стать самой конкурентоспособной и динамичной экономикой в мире, основанной на знаниях, способной к устойчивому экономическому росту с большими и лучшими местами и с большим социальным единством”¹

Несмотря на текущий экономический кризис, который связан с циклическим явлением средней срочности, развитые страны выйдут из него более окрепшими, тем самым оставив еще дальше остальной мир. Это связано с тем, что в периоды подъема нарушенное ранее равновесие восстанавливается на основе массовых инвестиций в основной капитал, служащий реализации инноваций. Инновационная деятельность, развиваясь непрерывно изнутри, способствует переходу с одного равновесия в другое. Именно этот процесс Йозеф Шумпетер называл *экономическим развитием*. Экономика динамична в процессе *творческого разрушения*, с обеспечивающей его инновационной силой², то есть разница между кризисными ситуациями развитых и малоразвитых стран заключается в том, что первые владеют заделом для развития, а последние – для простого роста, в котором составляющая развития незначительна (это проявилось, в частности, в виде восстановительного роста в странах постсоветского пространства), что и

¹ EU Council Strategy objective, Lisbon 2000.

² J. Shumpeter. Theory of Economic Development. 1961. P. 215

обуславливает постоянное отставание большинства малоразвитых стран и неравномерное распределение выгод глобализации между странами. Это подтверждается тем, как в течение почти ста последних лет разрыв между доходами самых богатых и бедных стран увеличился с 10-ти до 75-ти раз³.

Неравенство распределения доходов характерно также внутри стран, и в частности, в странах СНГ. Все сказанное свидетельствует о наличии серьезных проблем в разработке политик развития. Важнее всего выбор правильного направления, с учетом особенностей тех или иных стран. Вместе с тем есть закономерности, которые распространяются на все страны.

В этом отношении интересным и полезным представляется опыт Финляндии, которая импортировалась: продукция лесной и деревообрабатывающей промышленности, добротная одежда и т.д. Сейчас Финляндия имеет экономику, основанную на знаниях. В цифрах это выглядит так: ВВП на душу населения в 2008г. составил более чем 37тыс. долларов США, экспорт промышленной продукции на душу населения – больше чем 14 тыс. долларов. Для сравнения: за тот же период экспорт промышленной продукции России на душу населения составил чуть больше 400 долларов, а ВВП (по ППС) в 2.4 раза меньше.⁴ Nokia – один из лидеров мировой электронной промышленности, символизирует технологический прогресс Финляндии. Успехи компании во многом обусловлены тем, что около 24% персонала Nokia Group – это научно-исследовательские работники.⁵ Эту компанию по праву можно считать

³ UNDP. “Human Development Report 1999: Globalization with a Human Face”. P.36; UNDP. “Human Development Report 2001: Making new technologies work for human development”, p.18-19.

⁴ The World Fact book 2008.

⁵ Nokia in 2007. Nokia Corporation 2008.

эталонном промышленного производства, основанного на технологии (technology-based industry) и знаниях (knowledge-based industry).

Потеря рынка СССР во многом определила выбор пути развития Финляндии. В 1994г. Правительство Финляндии приняло осуществлять национальную стратегию “К финскому информационному обществу”. Постепенно экономика страны преобразовалась. Информационные технологии проникли во все сферы деятельности общества, переплелись с технологиями других отраслей, тем самым создавая мегатехнологии. Результаты оказались синергетическими.

Финский опыт 1990-х – пример того, как знания превращаются в силу экономических преобразований и роста и того, как периферийная и маленькая страна в сравнительно короткий срок может сделать переход от экономики, основанной на ресурсах, к экономике, основанной на знаниях¹.

Для лидеров мировой экономики баланс между знанием и ресурсами передвинулся так далеко к первому, что знание стало определяющим, пожалуй, более важным фактором жизненного уровня, больше, чем земля, орудия труда, рабочая сила. Большая часть сегодняшних технологически передовых экономик, по существу, основана на знаниях².

Ровно десять лет назад, в 1999г., был опубликован “Доклад мирового развития; знания для развития” Всемирного банка. С тех пор ВБ осуществляет программу K4D (Knowledge for Development), оказывая поддержку странам, намеренным развиваться в этом русле. В рамках этой программы Институтом ВБ была разработана интерактивная ме-

тодика оценки знания (Knowledge Assessment Methodology-КАМ). В рамках этой статьи не преследуется цель выявления слабых и сильных сторон данной методики. Методика позволяет в онлайн-режиме сделать анализы и международные сравнения, что вполне достаточно для получения общей картины той или иной страны – в контексте экономики, основанной на знаниях (knowledge-based economy или knowledge economy). Именно для этой цели и использована данная методика относительно постсоветских стран.

Самый поверхностный анализ выявляет те проблемы, которые сдерживают инновационное развитие стран на постсоветском пространстве. Примечательно, что среди них, с точки зрения качественных изменений, выделяются Прибалтийские страны.

В таблице приведены данные, полученные по вышеупомянутой методике. Как видно из таблицы, представлены показатели 14 стран, по шести индексам; индексы а) экономики знания (ИЭЗ), б) знания (ИЗ), в) экономического режима (ИЭР) г) инновации (ИИ), д) образования (ИО) е) информационно-коммуникационных технологий (ИИКТ). В таблице ранги стран по индексу экономики знания приведены согласно данным по 140 странам, помещенным на сайте ВБ³. Как видно, с большим отрывом от остальных постсоветских стран* первое место в нашем рейтинге и 23-е место в международном сравнении, с ИЭЗ 8.3 занимает Эстония. Ей немного уступает Литва (7.7) и Латвия (7.61), соответственно занимающие 30-е и 32-е место.

Четвертое место в нашем анализе занимает Российская Федерация, которую от Эстонии отделяют 30 стран.

Высокие индексы экономики знания трех Прибалтийских стран обу-

¹ Finland as a Knowledge Economy. Edited by Carl J. Dahlman Jorma, Routti Pekka Yla-Anttila World Bank, 2005.

² World Bank. World Development Report 1998/99, p. 16.

³ www.worldbank.org/kam.

* Данные Туркмении отсутствуют.

словлены, прежде всего, сравнительно высокими индексами образования и информационно-коммуникационных технологий (этот индекс характеризует со-

стояние информационной инфраструктуры страны), которые вместе с остальными двумя (экономического режима и инновации) индексами образуют ИЭЗ.

Таблица 1. Индексы экономики знания постсоветских стран¹

Ранг по методике ВБ (140 стран)	Измерения С 1995г.	Страна	Индекс экономики знания (ИЭЗ)	Индекс знания (ИЗ)	Экономический режим	Инновации	Образование	ИКТ
23	+6	Эстония	8.30	8.17	8.68	7.48	8.46	8.57
30	+14	Литва	7.70	7.62	7.94	6.58	8.42	7.87
32	+11	Латвия	7.61	7.47	8.04	6.38	8.51	7.52
53	+3	Российская Федерация	5.58	6.92	1.55	6.88	7.62	6.26
57	-3	Украина	5.47	5.94	4.06	5.76	7.70	4.37
61	+13	Армения	5.41	5.31	5.71	6.17	6.05	3.71
66	-3	Беларусь	5.16	6.70	0.55	5.52	7.85	6.71
71	+4	Казахстан	4.74	4.72	4.82	3.75	7.22	3.18
73	-4	Грузия	4.66	5.03	3.54	5.36	6.20	3.52
74	+2	Молдова	4.59	4.73	4.19	4.37	5.86	3.96
87		Киргизия	3.65	3.79	3.25	2.67	5.92	2.76
91	-6	Азербайджан	3.46	3.47	3.42	3.02	3.80	3.60
99	-11	Узбекистан	3.06	3.74	1.03	3.51	5.74	1.96
109	-12	Таджикистан	2.36	2.36	2.37	2.31	4.01	0.75

Источник: World Bank. Knowledge Assessment Methodology (КАМ 2008).
www.worldbank.org/kam.

¹ ИЭЗ – среднеарифметическое значение индексов экономического режима, инновации, образования, информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). ИЗ – среднеарифметическое значение индексов инновации, образования, информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

В Прибалтийских странах, особенно в Эстонии, наблюдаются тенденции, которые схожи с теми, которые имели место в Финляндии 10-15 лет назад. Основываясь на приведенных данных, по ИЭЗ страны можно разделить на четыре группы:

1. **Страны с начальным уровнем экономики знания.** В эту группу входят Прибалтийские страны: Эстония, Латвия и Литва. Конкурентоспособность этих стран постепенно начинает основываться на знаниях и инновациях. При сохранении сложившихся тенденций эти страны в ближайшие 5-10 лет могут стать полноценными членами группы стран, имеющих экономики знания.

2. **Страны с низким уровнем** вклада знания в экономику, но предпринимающие усилия в этом направлении. Способности стран этой группы сравнительно небольшие: Российская Федерация, Украина, Армения и Беларусь. Эти страны имеют возможность за короткий период дойти до начального уровня. Однако для этого недостаточно наличие значительного интеллектуального потенциала, в том числе человеческого капитала или солидной научно-технической базы, в том числе той, которой владеет Российская Федерация, а также Украина. Для задействования этого мощного потенциала развития и его дальнейшего увеличения недостаточны только инвестиции, необходимо накапливать новый социальный и культурный капитал*, благодаря которым можно достичь большего социального единства в обществе и на этой основе ускорить движение к новой экономике.

3. **Страны с ниже низкого уровнем** вклада знания в экономику: Казахстан, Грузия и Молдова. Этим странам понадобятся небольшие усилия для вхождения во вторую группу. Однако для достижения уровня первой группы нужно

* Вопросы социального и культурного капитала выходят за рамки этой статьи, поэтому эти категории не рассмотрены подробно.

намного больше усилий по созданию соответствующих способностей и много времени. Казахстан имеет сравнительно больше шансов войти во вторую группу за короткий период, в связи с проводимой активной социально-экономической, и в этом контексте инновационной, политикой.

4. **Отстающие экономики:** Киргизия, Азербайджан, Узбекистан и Таджикистан. Способности экономик этих стран в контексте экономики знания настолько скромны, что потребуются чрезвычайные меры по ускорению создания таковых.

Несмотря на то что вышеприведенное деление экономик условное и весьма субъективное, однако, оно дает представление о сложившейся ситуации. При этом находящиеся в одной группе страны имеют разную остроту проблем. Так для РФ, Беларуси более острая проблема – низкое значение ИЭР. Немного лучше этот индекс Украины, и по сравнению с этими странами намного лучше у Армении. Наоборот, значение этого индекса для Казахстана лучше всех (не считая Прибалтийских стран), но намного ниже, чем у Армении.

По инновациям РФ занимает третье место среди постсоветских, уступая Эстонии и Литве. Примечательно, что у стран в среднем ИО-индекс образования намного выше, чем усредненные значения других индексов. Нужно полагать, что хорошие традиции советского образования еще не утрачены.

По информационно-коммуникационным технологиям Прибалтийские страны далеко позади оставили всех остальных. Под ИКТ, скорее, понимается информационная инфраструктура, которая имеет особое значение для экономики знания. Мировой опыт показывает, что нации, не перешагнувшие порога информационных обществ, не смогут построить экономику знания. Важнейшими компонентами информационной

инфраструктуры являются: Интернет, телефонные линии, компьютеры, мобильные телефоны и т.д. Среди них особую важность имеют такие новые ИКТ, как Интернет и компьютеры. Помимо уже названных Прибалтийских стран, относительно хорошие позиции занимает РФ и Беларусь. Наихудшие показатели имеет Киргизия, Узбекистан и Таджикистан.

Сравнения между странами СНГ и Прибалтикой дают общую, но не исчерпывающую картину. В этом отношении более наглядными могут быть сравнения с развитыми странами. По базовым 14-ти показателям (нормализованным по процедуре в соответствии с КАМ: 10 – наилучшая величина, а 0 – наихудшая) экономики, основанной на знаниях, в частности позиции Российской Федерации, и по сравнению с Западной Европой.

По таким показателям, как уровень общей вовлеченности в высшее образование, грамотности и среднего прироста ВВП Российская Федерация опережает Западную Европу. Однако по остальным немного уступает. Да и по показателю ВВП, как нам представляется, страны с переходной экономикой тоже должны уступать развитым странам при той структуре ВВП и экспорта, которая имеет место. Ведь высокий темп роста в этом случае не означает, что эти страны развиваются быстрее развитых. С учетом этого при нормализации по отличной от КАМ методике нормализованное значение переменной ВВП (с учетом не темпа прироста ВВП, а с учетом ВВП на душу населения), например, у Российской Федерации должно быть не 8.13 (в то время как у Западной Европы 1.91), а приблизительно – 2.0.

Самые острые проблемы для РФ, в контексте экономики знания, это сила закона (нормализованный показатель – 1.57), качество регулирования (2.79), тарифные и нетарифные барьеры (0.3),

уровень вовлеченности в высшее образование (4.78).

Особое значение для экономики знания имеет экономический режим, который, по определению ВБ, является одним из столпов этой экономики. Как видно у РФ и Армении не лучшие, по сравнению с Западной Европой, значения показателей “торговля как % ВВП”, “защита интеллектуальной собственности”, “прозрачность банков”, “спред процентной ставки”, “степень локальной конкуренции”, “экспорт товаров и услуг” и т.д. К примеру, внутреннее кредитование в РФ лучше, чем в Армении, но хуже, чем в Западной Европе. В РФ лучше значения показателей “издержки принуждения выполнения контракта” и “издержки регистрации бизнеса”, чем в Западной Европе. То же самое и в Армении. Но в целом экономический режим в обеих странах нуждается в существенном улучшении.

Одной из движущих сил экономики, основанной на знаниях, являются ИКТ, которые ускоряют процессы распространения информации и знания. В этом аспекте особое значение приобретает создание динамичной информационной инфраструктуры. Как было сказано выше, кроме РФ и Беларуси, в остальных постсоветских странах она слабо развита.

Таким образом, по общей оценке, постсоветские страны (без учета Прибалтийских стран), находясь на разных ступенях к подступам экономики знания, все же слишком отстают даже от тех стран, которые находятся на начальном уровне экономики знания. Во всех странах непропорционально развиты четыре столпа экономики знания. Почти для всех стран характерно слишком большое отставание от развитых в этом отношении экономик по информационно-коммуникационным технологиям – в части развитости информационной инфраструктуры. Исходя из вышеизложенного, представляются целесо-

образными разработки специальных национальных программ по осуществле-

нию второго перехода – на этот раз в экономику будущего.

В.А. Григорян

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ЗАРАБОТКОВ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ НА НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ И УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ АРМЕНИИ С 2004 ПО 2006 ГОД

Аннотация

Ремиттансы являются важным источником дохода для населения, особенно в доходах домохозяйств периферийных городов, где наблюдается наибольшая доля в общем доходе. Они увеличивают неравенство доходов среди населения. При исключении ремиттансов из общего дохода домохозяйств уровень бедности увеличится, а самое большое увеличение будет в периферийных городах, а наименьшее в столице. Ремиттансы имеют очень низкую концентрацию среди бедных домохозяйств. Основная причина бедности среди домохозяйств, получающих ремиттансы, обусловлена большим количеством участников.

Ключевые слова

Ремиттансы, уровень бедности, неравенство доходов, декомпозиция индекса Джини

Annotation

Remittances are important source of income for households, especially they have large share in the income of urban households. They have negative influence on the income inequality i.e. when remittance increase the income inequality also increase. If we remove the remittances from household income the poverty will increase. The largest increase in poverty level will be in urban areas, and least in capital. There is small concentration of remittances in the income of poor household. The main reason of being poor within household receiving remittances is related with large number of members.

Key words

remittances, poverty, income inequality, decomposition of Gini index

Денежные средства, продукты и другие материальные ценности, которые высылают своим семьям работники, въехавшие за границу на заработки, являются важными источниками доходов населения во многих развивающихся странах. Такие переводы называются ремиттансными, от английского слова remittances, которые переводится как денежные переводы работников

(эмигрантов), находящихся в другой стране, своим близким, родным или друзья, находящимся в их родной стране.

По данным Википедии [1], в мире проживают более 10 миллионов армян, в то время как в Армении только 3,2 миллиона. Диаспора армян является одной из самых распространенных и больших диаспор в мире. Так, по дан-

ным переписи населения 2002 года, в Российской Федерации проживало 1130491 армян. А согласно данным переписи населения США 2000 года, на территории США проживало 885488 армян[1,4]. Кроме того, ежегодно из Армении на сезонные работы в страны СНГ отправляются тысячи рабочих-мигрантов, которые привозят лично или

переводят через банковские каналы значительные суммы денежных средств на родину.

По данным Международного валютного фонда, в 2006 году в Армению было отправлено ремиттансов на 1,175 млн. долларов США, что составляло 18,4% от ВВП страны.

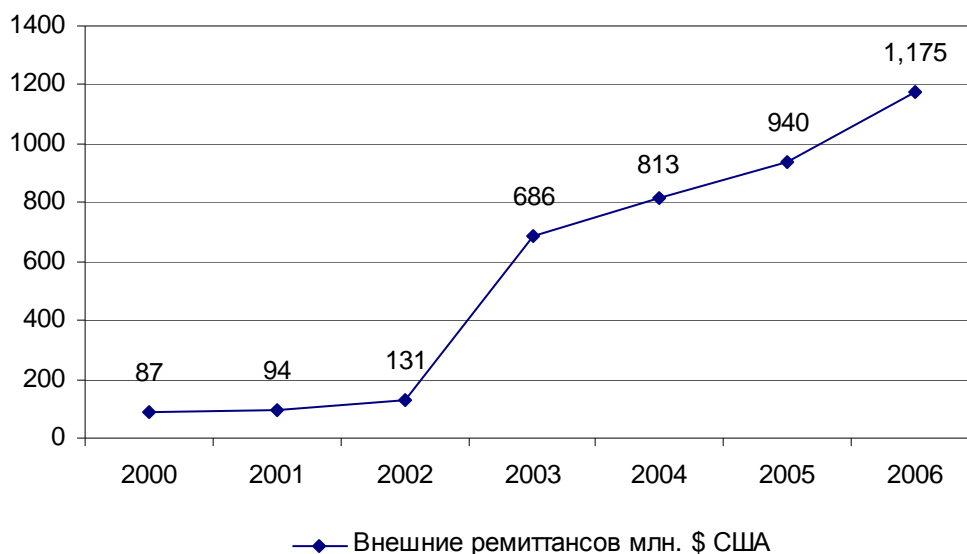


Рис. 1. Динамика внешних ремиттансов в Армению с 2000 по 2006 год [3]

Основной поток внешних ремиттансов в Армению идет из Российской Федерации. В период с 2004 по 2006 год доля ремиттансов, отправленных из РФ в общем потоке внешних ремиттансов, увеличилась с 32,2% до 36,6%. В 2004 году из РФ было отправлено в среднем денежных средств эквивалентно 259588 драму, пищевых и непищевых продуктов 32109 и 51806 драм соответственно¹. А уже в 2006 году было отправлено денежных средств на 390475 драм, пищевых и непищевых продуктов 101849 и 103430 драм соответственно. Можем заключить, что в изучаемом периоде времени средний

объем отправленных денежных средств увеличился в среднем на 50,4%, пищевые и непищевые продукты на 217% и 99,6%. По оценкам Рата и Шав, в 2006 году из РФ всего в Армению было отправлено 484 млн. долларов США, что составляет 51,5% от общих внешних ремиттансов 2006 года, отправленных в Армению, большая часть этих ремиттансов отправляется по банкам и системам перевода денежных средств [2].

За анализируемый период значение коэффициента Джини также возросло с 30,1 в 1999 году до 36,1% в 2005 году. Причинами изменений в уровне неравенства могли стать различные факторы, такие как рост дифференциации в оплате труда, увеличение доходов от самозанятости, в том числе и ремит-

¹ В период с 2004 по 2006 года среднегодовой валютный курс рубля по отношению к драму по официальному курсу Центрального Банка РА составил соответственно 18,51; 20,20 и 15,26 драм

тансы, составляющие весомую часть доходов многих домохозяйств Армении.

Как влияют внешние ремиттансы на уровень неравенства доходов населения Армении? Ответ на этот вопрос весьма важен для корректировки политики доходов, выяснения реальной стоимости рабочей силы, запаса трудовых ресурсов республики.

Для выявления воздействия внешних ремиттансов на уровень неравенства доходов нами использован метод декомпозиции индекса Джини по источникам дохода Р. Лермана и Ш. Ицхаки [9].

Источником данных для исследования послужили базы данных выборочных обследований домохозяйств Армении с 2004 по 2006 год, проведенных Национальной статистической службой Армении.

Методика Р. Лермана и Ш. Ицхаки, дает возможность не только разложить коэффициент Джини по источникам дохода, но также проанализировать влияние внешних ремиттансов и других источников дохода на неравенства доходов населения.

Коэффициент Джини можно представить следующим образом:

$$G_0 = \frac{2 \sum_{k=1}^K \sum_{k=1}^k Cov[y_0, F(y_0)]}{\mu_0} = \sum_{k=1}^k R_k G_k S_k \quad (1)$$

где $R_k G_k S_k$ соответственно корреляция коэффициента Джини между доходами из k -ого источника и функцией распределений общего дохода, коэффициент Джини для k -ого источника дохода и доля k -ого источника дохода в общем доходе.

Для выявления абсолютного эффекта ремиттансов на неравенство общих душевых доходов надо рассчитать $R_k G_k S_k$. Первая правая часть уравнения (2) представляет воздействие всех источников дохода на неравенство,

кроме ремиттансов, когда вторая часть отражает прямое и косвенное воздействие ремиттансов на распределение дохода домохозяйств.

$$G_0 = \sum_{\substack{i \neq k \\ i \neq j}} R_i S_i G_i + (S_R) R_r G_r$$

(2)

где коэффициент Джини для общего дохода без ремиттансов выражен как сумма произведений корреляции Джини R_i , доли в общем доходе S_i и коэффициентом Джини G_i в i -ых источниках дохода. Доля коэффициента Джини внешних ремиттансов в общем доходе S_r определяется как отношение среднего дохода домохозяйств от ремиттансов и среднего общего дохода домохозяйств $S_r = \frac{\bar{y}_r}{y_0}$. Индекс Джини

внешних ремиттансов G_r и R_r , коэффициент корреляции между внешними ремиттансами и функцией распределения общего дохода, принимает значения в интервале от -1 до 1 и определяется следующим образом:

$$R_r = \frac{Cov[y_r, F(y_0)]}{Cov[y_r, F(y_r)]} \quad (3)$$

Заметим, если доля внешних ремиттансов в общем доходе большая, то ремиттансы потенциально могут оказать сильное влияние на неравенство. Однако, если ремиттансы распределены равномерно среди домохозяйств ($G_r = 0$), то даже при большой доле в общем доходе, влияние этого источника дохода на неравенство будет нейтральным.

С другой стороны, если доля внешних ремиттансов в общем доходе велика и она неравномерно распределена среди населения ($G_r S_r$ -велика), то

неравенство может либо увеличиться, либо снизиться, в зависимости от того, какие именно домохозяйства (ранг домохозяйств в общем распределении) получают внешние ремиттансы.

Если внешние ремиттансы неравномерно распределены и непропорциональны к верхней части распределения общего дохода (R_r позитивна и велика), то роль внешних ремиттансов в неравенстве будет позитивной.

Наряду с этим, если ремиттансы неравномерно распределены и сконцентрированы в бедных домохозяйствах, то внешние ремиттансы будут оказывать выравнивающее влияние на неравномерное распределение дохода.

Согласно Е. Шечтману и Ш. Ицхаки, корреляция Джини является смесью коэффициентов корреляции Пирсона и Спирмена и имеет следующие свойства[8]:

а)

Если y_r и y_0 независимы, то $R_r = 0$.

б)

$R_r = 1$ или $R_r = -1$, если y_r увеличивающаяся или уменьшающаяся функция общего дохода. (сходно с ранговой корреляцией Спирмена).

в)

Если y_r и y_0 нормально распределены, то $R_r = \rho$, (коэффициент корреляции Пирсона).

Допустим; доходы домохозяйств от ремиттансов y_r увеличились за счет увеличения объема ремиттансов на величину e . Новый доход домохозяйств и коэффициент Джини будут иметь следующий вид:

$$y_r(e) = (1 + e)y_r \quad (4)$$

$$G(e)_0 = \sum_{\substack{i \neq k \\ i \neq j}} R_i S_i G_i + (S_R(e)) R_r G_r$$

Для выявления эффекта предельного изменения доходов домохозяйств, вызванного увеличением ремиттансов, на неравенства доходов домохозяйств необходимо вычесть из доли ремиттансов в общем неравенстве долю в общем доходе, где e стремится к нулю.

$$\frac{\partial G_0}{\partial e} = S_r (R_r G_r - G_0) \quad (5)$$

Надо подчеркнуть, что для выявления предельного изменения ремиттансов на неравенство используется *псевдо* коэффициент Джини - $R_r G_r$, а не коэффициент Джини. Если обозна-

чить $\eta_r = \frac{R_r G_r}{G_0}$, то получим доходную эластичность Джини (GIE), в нашем конкретном случае она называется эластичностью индекса Джини по отношению к внешним ремиттансам.

Если разделить уравнение (2.17) на G_0 , то получим процентное изменение Джини, вызванное изменением ремиттансов

$$\frac{\partial G_0 / \partial e}{G_0} = \frac{S_r R_r G_r}{G_0} - S_r = S_r (\eta_r - 1) \quad (6)$$

Заметим, если эластичность Джини по ремиттансам:

1. $GIE > 1$, при увеличении внешних ремиттансов неравенство доходов увеличится;
2. $GIE < 1$, при увеличении внешних ремиттансов неравенство доходов снизится. Чем меньше GIE, тем больше перераспределительный эффект ремиттансов.

Умножая уравнение (6) на 100, получим функцию, показывающую процентное изменение коэффициента Джини, вызванное изменением объема ремиттансов в доходе домохозяйств на одну условную единицу.

ГИЕ для ремиттансов можно записать следующим образом:

$$\eta_r = \frac{\text{cov}(y_r, F(y_0))}{\text{cov}(y_0, F(y_0))} \frac{1}{S_r} \quad (7)$$

Отношение ковариаций позволяет оценить наклон кривой Энгеля для ремиттансов по отношению к общему доходу, где S_r - средняя склонность доходной эластичности Энгеля по ремиттансам.

Заметим, что аналогичная декомпозиция существует и для расширенного коэффициента Джини.

$$G_0(v) = \frac{-v \text{Cov}(y_0, [1 - F(y_0)]^{v-1})}{y} \quad (8)$$

В 2004 году доля внешних ремиттансов в стране составила 16,35% от общего дохода домохозяйств страны, 13,6% - от общего дохода домохозяйств сельской местности, 22,0% - от общего дохода домохозяйств периферийных городов и 15,0% - от общего дохода домохозяйств Еревана. В 2006 году, по сравнению с 2004 годом, доля внешних ремиттансов в общем доходе домохозяйств в стране снизилась на 3,9%, в сельской местности - на 1,1%, в периферийных городах - на 4,6% и в Ереване - на 8,60% и составила в стране 12,4%, в сельской местности- 12,5%, в периферийных городах- 17,4% и в столице- 8,6%.

Заметим, что в изучаемом периоде времени доля внешних ремиттансов в общем доходе домохозяйств снизилась как в стране в целом, так и во всех изучаемых стратах, однако наблюдалось увеличение абсолютного объема ремиттансов с 813 до 1.175 млн. долларов США. Автор считает, что это обусловлено снижением валютного курса драма

по отношению к доллару США и тем, что темп увеличения остальных источников дохода был сильнее, чем темп ремиттансов.

В 2004 году корреляция индекса Джини между внешними ремиттансами и функцией распределения общего дохода домохозяйств составила 0,7255, в сельской местности- 0,8011, в периферийных городах- 0,7579 и в Ереване- 0,6576. В 2006 году корреляция индекса Джини по сравнению с 2004 годом в стране снизилась на 13,4%, в сельской местности - на 23,3%, в периферийных городах - на 3,4% и в Ереване - на 27,0%, и составили в стране- 0,6396, в сельской местности- 0,6498, в периферийных городах- 0,7328 и в Ереване- 0,5169.

В 2004 году индекс Джини внешних ремиттансов в стране составил 0,9149, в сельской местности- 0,9426, в периферийных городах- 0,7579 и в Ереване- 0,6576. В 2006 году индекс Джини, по сравнению с 2004 годом, в стране увеличился на 1,25%, в сельской местности снизился на 2,0%, в периферийных городах увеличился на 8,2% и в столице увеличился на 40,0%, и составил в стране 0,9264, в сельской местности 0,9224, в периферийных городах 0,9240 и в Ереване 0,9302.

В 2004 году в стране доля внешних ремиттансов в индексе Джини составила 0,2529, в сельской местности- 0,2125, периферийных городах- 0,3478 и в Ереване- 0,2324. В 2006 году доля внешних ремиттансов, по сравнению с 2004 годом, в индексе Джини в стране снизилась на 42,1%, в сельской местности - на 19,4%, периферийных городах - на 22,5% и в Ереване снизилась - на 10,6%. В 2006 году она в стране составила 0,1777, сельской местности- 0,1657, периферийных городах- 0,2950, Ереване- 0,1148.

Заметим, что доля внешних ремиттансов в неравенстве доходов населения в изучаемом периоде снизилась

во всех изучаемых странах. В 2006 году в периферийных городах ремиттансы имели наибольший вес в индексе Джини, а в Ереване - наименьший. По доле в индексе Джини по стране в целом во всем изучаемом периоде внешние ремиттансы занимали третье место после заработной платы и натуральных выплат и доходов от самостоятельной занятости.

Среди всех основных источников дохода внешние ремиттансы имели наибольшую эластичность по индексу Джини. В 2004 году эластичность по

Джини в стране составила 1,5468, в сельской местности- 1,5633, в периферийных городах- 1,5723 и в Ереване- 1,5419. В 2006 году эластичность по Джини, по сравнению с 2004 годом, в стране снизилась на 8,3%, в сельской местности снизилась на 18,1%, в периферийных городах увеличилась на 7,7%, в столице снизилась на 16,9%. В 2006 году в стране она составила 1,4280, в сельской местности- 1,3233, периферийных городах- 1,6941, Ереване- 1,3213.

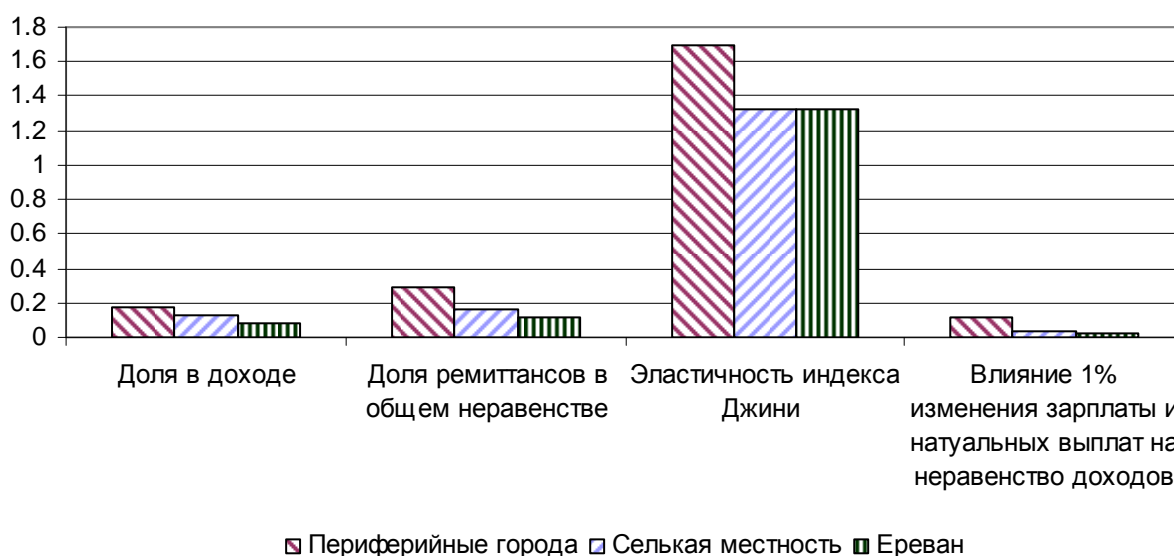


Рис. 2. Доля ремиттансов в общем доходе, доля ремиттансов в общем неравенстве, эластичность индекса Джини и влияние 1%-ного изменения внешних ремиттансов на неравенство доходов в изучаемых странах в 2006 году.

Напомним, что если эластичность индекса Джини по внешним ремиттансам больше единицы, то увеличение внешних ремиттансов увеличит неравенство доходов населения. В нашем исследовании эластичность индекса Джини во всех изучаемых странах была больше единицы, и соответственно увеличение внешних ремиттансов увеличило неравенство доходов во всех странах.

В 2004 году влияние 1%-ного изменения внешних ремиттансов на уровень неравенства доходов в стране

составило 0,0894, в сельской местности- 0,0766, в периферийных городах- 0,1266, и в столице- 0,0817. В 2006 году, по сравнению с 2004 годом, влияние 1%-ного изменения внешних ремиттансов на уровень неравенства доходов в стране снизилось на 27,8%, в сельской местности - на 89,0%, в периферийных городах - на 4,7%, в Ереване снизилось на 192,0%. И в 2006 году влияние 1%-ного изменения внешних ремиттансов на уровень неравенства доходов в стране составило 0,0533, в сельской местно-

сти- 0,0405, в периферийных городах- 0,1209 и в Ереване- 0,0279.

Интерпретация полученных результатов следующая: при изменении внешних ремиттансов на 1% в 2006 году

неравенство доходов в стране изменится на 5,3%, неравенство в сельской местности - на 4,0%, в периферийных городах - на 12,1% и в Ереване – 2,8%.

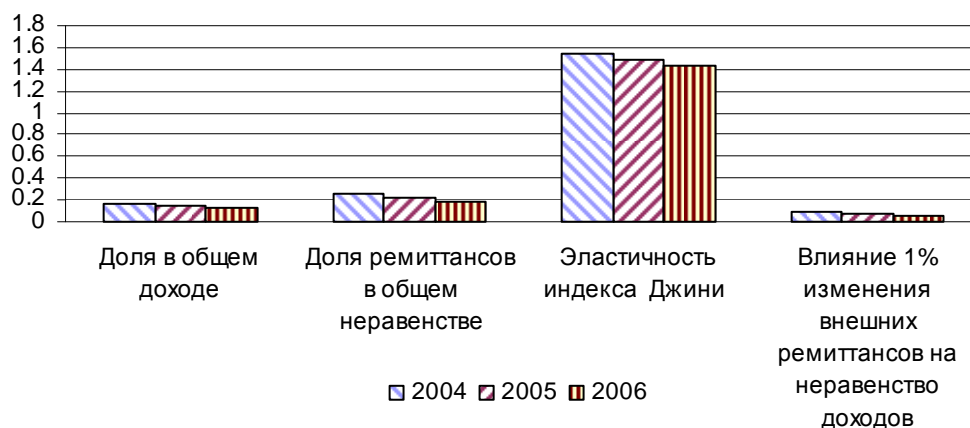


Рис. 3. Доля внешних ремиттансов в общем доходе, доля внешних ремиттансов в общем неравенстве, эластичность индекса Джини и влияние 1% - ого изменения внешних ремиттансов на неравенство доходов в период с 2004 по 2006 год.

Рис. 2. показывает динамику доли внешних ремиттансов в общем доходе, доли ремиттансов в общем неравенстве, эластичность индекса Джини и влияние 1%-ного изменения внешних ремиттансов на неравенство. И, как видим, в изучаемом периоде наблюдается динамика снижения всех рассмотренных показателей, следовательно, роль внешних ремиттансов становится относительно менее ощутимой в общем доходе домохозяйств. Несмотря на это, внешние ремиттансы из всех рассматриваемых источников дохода имели самое большое влияние на увеличение неравенства доходов в стране с 2004 по 2005 год, а в 2006 году занимали второе

место, уступая только доходам от самостоятельной занятости. Рисунок 1 демонстрирует, что самое сильное влияние внешние ремиттансы имеют в периферийных городах, а самое слабое в столице.

Для анализа влияния внешних ремиттансов на уровень бедности в стране используем относительную черту бедности, которая составляет определенный процент (50%, 60% и 70%) от медианы душевого дохода домохозяйств. В таблице 1 приведены рассчитанные значения пороговых доходов бедности для Армении в период с 2004 по 2006 год.

Таблица 1. Пороговые значения доходов для относительной черты бедности

	Медиана	50% от медианы	60% от медианы	70% от медианы
2004	13700	6850	8220	9590
2005	14646	7327	8787	10252
2006	16234	8117	9740	11363

Из трех относительных порогов бедности автор решил использовать как основную черту бедности- 60% от медианы, так как уровень бедности, рассчитанный на основе этой черты, самая близкая к официальному уровню бедности в стране. Таблица 2 демонстрирует уровень бедности в стране в период с 2004 по 2006 год по трем относительным чертам бедности.

В изучаемом периоде времени общий уровень бедности по черте бедности 60% от медианы снизился на 2,36%, по черте бедности- 50% от медианы -на 1,9% и по черте бедности- 70% от медианы на- 0,72% и составил в 2006 году 26,1%, 19,8% и 34,5% соответственно.

Используя относительные черты бедности, мы также рассчитали уровень бедности в сельской местности, в периферийных городах и в Ереване.

Среди изучаемых страт уровень бедности в сельской местности в 2004 году был самым высоким, но в 2006 году он снизился до 30,0% и стал ниже, чем уровень бедности в периферийных городах на 2.0%. В 2005 году уровень бедности в периферийных городах увеличился, по сравнению с 2004 годом, на 5.71%, затем в 2006 году снизился на 3.2% и составил 32.0%. Самый низкий уровень бедности в стране был в столице. В 2004 году уровень бедности в столице составил 15.97% и почти не изменился в изучаемом периоде

Таблица 2. Уровень бедности в стране в период с 2004 по 2006 год (%)

Год		50% от медианы	60% от медианы	70% от медианы
2004	Бедные	21.69	28.46	35.30
	Доля в доходе	5.36	8.28	11.77
2005	Бедные	22.64	29.78	36.78
	Доля в доходе	5.51	8.66	12.37
2006	Бедные	19.81	26.11	34.52
	Доля в доходе	4.98	7.68	11.98

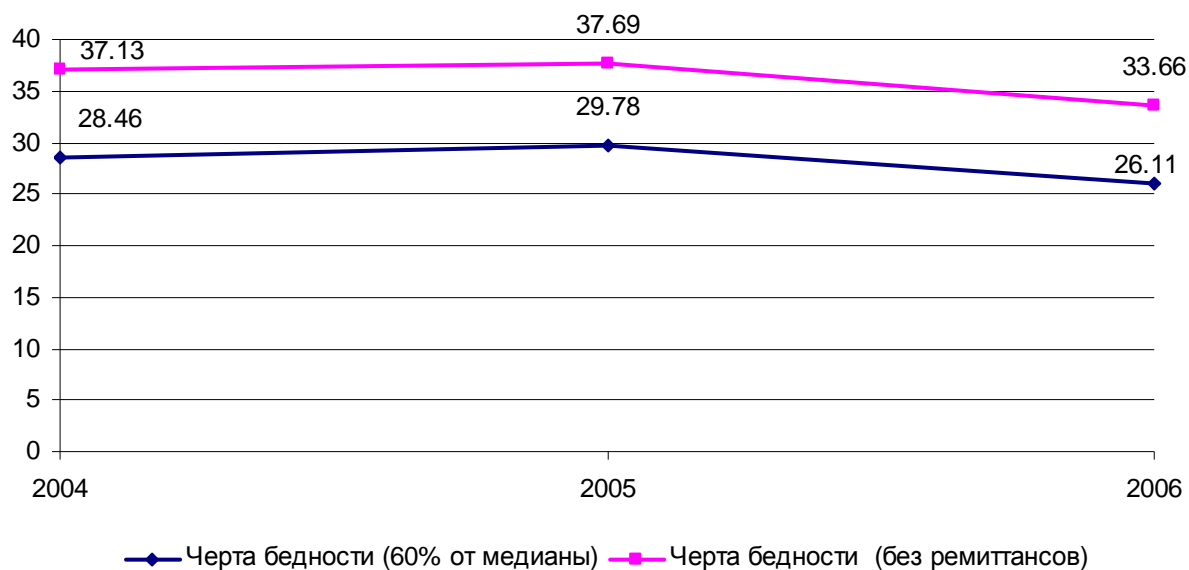


Рис. 4. Уровень бедности в Армении по черте бедности 60% от медианы с ремиттансами и без них в период с 2004 по 2006 год

Таблица 3. Доля внешних ремиттансов в доходе бедных домохозяйств (% общих доходов бедных домохозяйств)

Года	Сельская местность	Периферийные года	Ереван	Страна
2004	2,31	3,51	3,24	3,03
2005	2,37	2,97	3,04	2,78
2006	1,93	5,35	3,76	3,93

Анализ доходов бедных домохозяйств показал, что концентрация внешних ремиттансов в доходах бедных была очень низкой. В 2004 году наименьшая доля внешних ремиттансов была в сельской местности (2,31% от общих доходов бедных домохозяйств сельской местности). А самая высокая концентрация внешних ремиттансов была в доходах домохозяйств периферийных городов (3,51%). В 2005 году доля внешних ремиттансов в доходах бедных домохозяйств в сельской местности почти не изменился (увеличился на 0,06%), снизился в остальных странах и в стране в целом (Таблица 3).

В 2006 году доля внешних ремиттансов в доходе бедных домохозяйств, по сравнению с 2004 годом, снизилась на 0,38% в сельской местности, увеличился на 1,84% в периферийных городах, на 0,52% - в Ереване и в стране - на 0,90%.

Мы предполагаем, что бедность среди получателей внешних ремиттансов обусловлена числом членов домохозяйств, поскольку уровень бедности определяется не общим доходом домохозяйств, а доходами на душу члена домохозяйств. Соответственно, при большом количестве участников, даже при сравнительно высоком общем доходе, можно, оказаться за чертой бедности.

Анализ влияния ремиттансов на уровень бедности в стране показал, что если исключить внешние ремиттансы из душевого дохода домохозяйств, то по всем рассматриваемым порогам бедности, уровень бедности в стране увеличится. По черте бедности 50% от медианы в 2004 году доля бедных в стране увеличится на 8,3%, в 2005 году - на 7,6% и в 2006 году - на 6,8%. По черте бедности 60% от медианы уровень бедности увеличится на 8,7%, в 2005 году - на 7,9% и в 2006 году - на 7,5%. И по черте бедности 70% от медианы уровень бедности в стране в 2004 году уве-

личится на 8,8%, в 2005 году - на 7,9% и в 2006 году - на 7,3%. Таким образом, можно сделать вывод, что чем больше черта бедности, тем больше уровень бедности и, соответственно, тем больше доля дохода бедных в общем душевом доходе домохозяйств.

Исключение внешних ремиттансов из душевого дохода домохозяйств Еревана показало, что в этом случае в 2004 году уровень бедности по изучаемой черте (60% от медианы) увеличится на 8,9%, в 2005 году - на 7,5%, в 2006 году - на 5,5%, и составил бы 24,9%, 22,7% и 21,55% соответственно.

Таблица 4. Уровень бедности в стране, без учета внешних ремиттансов

Года		50% от медианы	60% от медианы	70 % от медианы
2004	Бедные	29,96	37,13	44,18
	Доля в доходе	7,90	11,68	16,06
2005	Бедные	30,26	37,69	44,76
	Доля в доходе	7,52	11,39	15,83
2006	Бедные	26,65	33,66	41,81
	Доля в доходе	6,68	10,17	14,98

При исключении внешних ремиттансов из душевого дохода домохозяйств сельской местности уровень бедности увеличился бы в 2004 году на 5,7%, в 2005 году - на 7,0% и в 2006 году - на 8,3%, и составили бы 43,7%, 44,9% и 38,4% соответственно. В изучаемом периоде доля ремиттансов в общем доходе сельской местности снизилась на 1,1%.

Уровень бедности в периферийных городах так же, как и в остальных изучаемых стратах, увеличится, если исключить внешние ремиттансы из душевого дохода домохозяйств. Уровень бедности в периферийных городах увеличится в 2004 году на 12,0%, в 2005 году - на 9,4% и в 2006 году - на 8,7%, и составил бы 41,5%, 44,7% и 40,8% соответственно.

Таким образом, по сравнению со всеми основными источниками дохода,

внешние ремиттансы занимают третье место по объему в общем доходе. Внешние ремиттансы особенно важны для домохозяйств периферийных городов, где наблюдается самая большая доля внешних ремиттансов в общем доходе. Это указывает на то, что значительная часть эмигрантов составляют выходцы из периферийных городов, а самая низкая доля эмигрантов - выходцы из столицы.

Выявлено, что в стратах, где наблюдается высокая доля внешних ремиттансов в общем доходе, так же наблюдается сильное отрицательное влияние на рост неравенства доходов. Внешние ремиттансы увеличивают неравенство доходов во всех стратах, а наибольшее влияние наблюдалась в периферийных городах, наименьшее - в столице. Доля доходов от самостоятельной занятости в общем доходе была наивысшей в сель-

ской местности, а доля зарплат и натуральных выплат - в столице.

Выявлена невысокая доля внешних ремиттансов в общем доходе бедных домохозяйств. Бедность среди домохозяйств получателей внешних ремиттансов была преимущественно связана с тем, что они распределяются среди домохозяйств с большим числом иждивенцев. При исключении внешних ремиттансов из общего дохода домохозяйств уровень бедности увеличивается как во всех странах, так и в стране в целом. Наибольшее увеличение уровня бедности будет в периферийных городах, где присутствует самая высокая доля внешних ремиттансов в общем доходе домохозяйств.

Библиографический список

1. Википедия, Бесплатная интернет энциклопедия www.wikipedia.ru
2. Ратхан Д., и Шав (2006), "Южная миграция и ремиттансы" Группа развития Всемирного банка (www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances).
3. Ратхан Д., и Жимей Х., (2007) «Книга фактов миграции и ремиттансов» Группа развития МВФ, Всемирного банка, (www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances.)
4. Национальный статистический служба Армении, «Статистической ежегодник Армении 2007» 2008 года
5. Национальная статистическая служба Армении, «База банных исследования домохозяйств Армении» 2004 года.
6. Национальная статистическая служба Армении, «База банных исследования домохозяйств Армении» 2005 года.
7. Национальная статистическая служба Армении, «База банных исследования домохозяйств Армении» 2006 года.
8. Шетчман Е., и Ицхаки Ш., (1985). "Измерение ассоциаций основанных на

разницы средних значений Джини" Университет Хиброй, Центр сельскохозяйственного экономического развития, рабочая статья 8503 (Февраль).

9. Лерман Р., и Ицхаки Ш., (1985). "Эффект неравенства доходов по источникам доходов : новый подход и применение для США". Ревю экономики и статистики (Февраль), номер 67. #1. стр.151-156.

Bibliographic list

1. Wikipedia, Free encoclopedia клопедия www.wikipedia.ru
2. Ratha and Shaw, World Bank, "South-South Migration and Remittances," Development Prospects Group, 2006 (www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances).
3. Dilip Ratha and Zhimei Xu, World Bank- IMF , Team, Development Prospects Group, «Migration and Remittances FactBook», 2007 (www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances.)
4. National Statistical Service of Armenia, "Statistical yearbook 2007", 2008
5. National Statistical Service of Armenia, «Household research database of Armenia» 2004.
6. National Statistical Service of Armenia, «Household research database of Armenia» 2005.
7. National Statistical Service of Armenia, «Household research database of Armenia» 2006.
8. Schetchman, E. And Yitzhaki, S. (1985). "A measure of association based on Gini's mean difference" Hebrew University, The Centerfor Agricultural Economic Reseach, Working Paper Number 8503 (February).
9. Lerman R. & Yithzaki S. (1985). "Income inequality effects by income sources: A new appraoch and applications to the U.S.". The review of economics and statistics (Febrary), vol 67. no1. p.151-156.

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ

Аннотация

В статье проведено системное теоретическое обобщение проблематики современного функционирования и трансформации мировой финансовой архитектуры в рамках институциональной парадигмы. На этой основе определены особенности институционального развития мировой финансовой архитектуры как наиболее изменяющейся части ее институциональной матрицы, а также научно-практические рекомендации по адаптации институциональной структуры финансовой системы России к процессу финансовой глобализации.

Annotation

The paper presents systematical theoretical generalization of modern functioning and transformation of global financial architecture problems in frameworks of institutional paradigm. On this basis author defined features of global financial architecture institutional development as the most changing part of its institutional matrixes, as well as scientific and practical recommendations about institutional structure of Russian financial system adaptation to the financial globalisation process.

Ключевые слова

Мировая финансовая архитектура, финансовая глобализация, финансовая система, финансовые кризисы, международные финансово-кредитные организации.

Key words

Global financial architecture, financial globalisation, financial system, financial crises, international financial organisations.

Доминантой глобализационных процессов выступает финансовая глобализация, которая качественно и количественно изменяет институциональную среду мировой финансовой системы. Формирование глобального финансового рынка вместо совокупности ряда национальных финансовых рынков наглядно иллюстрирует эти изменения. Вместе с тем глобальный характер финансового рынка несет положительный импульс лишь в условиях стабильности, однако циклический характер экономического развития сопряжен с нестабильностью, которая усиливает негативные явления, порождаемые глобальным финансовым рынком.

Определение последствий влияния глобализационных процессов на

развитие мировой финансовой системы в рамках неоклассической парадигмы, основанной на предпосылке, что все участники экономических отношений максимизируют предельные величины, не позволяет в полной мере отразить особенности данного процесса [1]. Именно поэтому исследование особенностей институционального развития мировой финансовой системы обусловлено современными реалиями и определяемыми ими сдвигами в научной парадигме социальных исследований. Исследование институциональных особенностей развития современной мировой финансовой системы позволяет выявить взаимосвязь институционального развития и экономического роста, понять логику, основной тренд, принципы

и базовые элементы экономического развития.

Элементы институциональной структуры мировой финансовой системы включены в той или иной мере в институциональную матрицу, составляющую ее базисный каркас. Таким образом, основным объектом регулирования является именно институциональная матрица: ее структура, характер и качество ее элементов. Решение теоретической проблемы исследования институциональных особенностей развития современной мировой финансовой системы позволяет на основе институциональной динамики и управления ею прогнозировать доминанты развития мировой финансовой архитектуры (МФА), как наиболее активно изменяющейся части институциональной матрицы мировой финансовой системы.

Глобальная экономика и рынки переживают сегодня необычное время. Повторяемые глубокие финансовые и валютные кризисы; слабость финансового сектора в странах с развивающимися рынками; увеличение численности оффшорных финансовых центров; ограниченные возможности международных институтов в оказании финансовой поддержки развивающимся странам по сравнению с размерами частного капитала; появление нового класса международных инвесторов; увеличение количества инвестиционных институтов, финансовых инструментов и объема операций предопределили необходимость реформирования мировой финансовой системы.

Мировая финансовая архитектура находится под воздействием структурных сдвигов, важность которых не только в них самих, но и в их взаимодействии, что определяет необходимость пересмотра принципов ее функционирования. На основе процессориентированного подхода к управлению институциональным развитием как эндогенным процессом, в ходе которого

у хозяйствующих субъектов растет понимание процессов, в которые они вовлечены, можно определить следующие принципы функционирования МФА:

1. Вовлеченность всех участников институционального развития МФА в идентификацию (определение) проблемы. Несоблюдение данного принципа приводит к тому, что решение, не опирающееся на этот принцип, может быть заблокировано на любой стадии институционального процесса.
2. Заинтересованность всех участников институционального развития МФА в ее изменении.
3. Прозрачность институционального развития МФА, в том числе правил и процедур принятия решений и их реализации.
4. Защищенность основных ценностей и ключевых интересов участников институционального развития МФА.
5. Многовариантность форм координации действий участников институционального развития МФА.

В результате диагностики современного этапа развития мировой финансовой архитектуры, характеризующегося активным качественным изменением ее контуров, институтов и механизмов функционирования, а также соответствующими процессами реформирования мировой финансовой архитектуры, можно выделить три ключевые характеристики современного этапа развития мировой финансовой архитектуры: 1) усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных финансовых систем (финансовая глобализация); 2) национальное и наднациональное регулирование, а также дерегулирование и перерегулирование финансовых секторов; 3) финансовые кризисы [2].

Это позволило, опираясь на выделенные характеристики современного этапа развития мировой финансовой архитектуры, построить концептуальную схему ее трансформации (таблица 1). Оценка концепции трансформации

МФА в период 1998-2008 гг. с современных позиций приводит к выводу об актуальности причин и целей реформирования, обозначенных в 2000 г., и для 2008 г., и следовательно, свидетельству-

ет о неэффективности предлагаемых направлений реформирования и принятых в их рамках мер или же об их нецелесообразности.

Таблица 1. Концепция трансформации мировой финансовой архитектуры в период с 1998-2008 гг.

Характеристики современного этапа развития МФА	Причины реформирования МФА	Цели реформирования МФА	Направления реформирования МФА	Реализованные мероприятия
Финансовая либерализация	1. Возникновение нового класса инвесторов, одновременно действующих на нескольких развивающихся рынках и способных дестабилизировать финансовую ситуацию в странах, принимающих инвестиции. 2. Резкое увеличение количества инвестиционных институтов, финансовых инструментов и объема операций на финансовых рынках, массовое развитие операций с деривативами.	Создание МФА, которая бы использовала все преимущества глобальных рынков и мобильности капитала при минимальном риске разрушения и эффективной защите наиболее уязвимых социальных групп	1. Либерализация национальных финансовых рынков и контроль за движением международного капитала. 2. Развитие поддержки частного сектора со стороны международных финансово-кредитных организаций. 3. Прозрачность в частном и госсекторах национальных финансовых систем.	1. Проведена либерализация национальных финансовых рынков в ряде развивающихся стран, в том числе в России. 2. Адаптация международных стандартов деятельности финансовых институтов в национальных финансовых системах многих стран. 4. Распространение механизмов страхования банковских депозитов. 5. Реализована инициатива
Глобальное регулирование	1. Несоответствие институциональной структуры регулирования мирового финансового рынка высокому уровню его развития. 2. Опасения углубления мирового спада. Увеличение численности оффшорных финансовых центров, снижающих эффективность гос. регулирования фи-	Предотвращение развития диспропорций платежных балансов на национальном уровне и повышение качества платежных балансов в глобальном масштабе.	1. Укрепление финансовой инфраструктуры МФА через адаптацию международных стандартов деятельности финансовых институтов, в т.ч. в оффшорах. 2. Укрепление пруденциального надзора в условиях активизации процессов транснационализации. 3. Механизмы рыночного регулирования рынка деривати-	НПС, в рамках которой создан механизм решения проблем долговых кризисов. 6. Действуют программы МВФ FSAP (программа оценки финансового сектора) и ROSC (программа оценки соблюдения м/н стандартов в нац. фин. системах). Введение евро как валюты, спо-

	нансовых рынков развитых стран.		вов.	собной конкурировать с долларом в мировой валютной системе.
Финансовые кризисы	1. Устойчивая повторяемость финансовых кризисов, повышение их глубины и интенсивности, массовый рост негативных социальных последствий кризисов. Слабость финансового сектора в странах с развивающимися рынками.	1. Минимизация рисков будущих кризисов, ограничение их глубины и сферы действия. Ограничение финансовых затрат по выходу из кризисов и сокращение времени на их преодоление.	<ul style="list-style-type: none"> • Реформирование системы международного финансирования. • Улучшение механизмов разрешения кризисов. • Усиление надзора МВФ за финансовой политикой стран-участниц. 	
Валютная и финансовая интеграция	Моновалютная мировая система с доминированием доллара.	Необходимость преодоления негативных последствий развития моновалютной мировой системы с доминированием доллара.	Создание валютных союзов и региональных организаций, которые в дальнейшем могут реализовывать идею поливалютной мировой системы.	

Институциональный подход позволил в рамках настоящего исследования выявить следующие доминанты развития современной мировой финансовой архитектуры.

1. Стабильность мировой финансовой системы, защита от глобальных финансовых кризисов и предотвращение их разрастания.

Поскольку мир достиг высокого уровня интеграции и многие крупные системообразующие страны с формирующейся рыночной экономикой стали более открытыми для потоков капитала, подверженность мировой финансовой системы присущим всем рынкам переменам усилилась. Новая волна финансовой глобализации породила весьма деструктивную разновидность валютно-финансовых кризисов.

Учитывая все возрастающую роль в мировых экономических процессах именно развивающихся стран, повышается опасность того, что их экономические и финансовые проблемы будут иметь увеличивающиеся негатив-

ные последствия для мировой экономики в целом. Однако очевидно, что усилий отдельных стран в решении проблемы уязвимости финансовых систем дестабилизирующим процессам и преодоления их разрушительных последствий недостаточно.

В связи с этим основные участники международных валютно-кредитных и финансовых отношений вынуждены разрабатывать меры по предупреждению валютно-финансовых потрясений и/или блокировать их распространение по горизонтали (от страны к стране, от региона к региону) и по вертикали (от одних элементов мировой финансовой архитектуры к другим).

Таким образом, на современном этапе развития мировой финансовой архитектуры назрела необходимость в формировании новых институциональных механизмов обеспечения стабильности.

2. Адаптация и защита институциональных инноваций мировой финан-

совой системы, возникающих в процессе конвергенции и трансплантации.

В настоящий момент возрастает актуальность оценки степени соблюдения международных правил, стандартов и кодексов на уровне национальных финансовых систем, а также оценки уровня их конвергенции с национальными стандартами и возможности трансплантации (заимствования) наиболее удачных институциональных образцов. Задачами этой оценки являются: выявление слабых мест в области финансового регулирования; систематизация результатов оценки финансового сектора; оказание содействия государственным финансовым структурам в оценке финансового развития государства на основе международных стандартов. В данном контексте показано, как возрастает роль международных финансовых организаций, объединяющих и систематизирующих лучшую практику функционирования финансовых систем в различных формах.

Использование национальными финансовыми институтами наработок международных финансовых организаций в виде специальных документов и программ придает новый импульс в формировании институциональных механизмов глобального управления мировой финансовой архитектурой. Формирование новой структуры наднациональных интересов, новых стандартов и правил не исключает соблюдения национальных интересов. Но без взаимодействия с мировыми финансовыми организациями национальные финансовые системы не смогут вписаться в новые формы и механизмы международного сотрудничества.

3. Гармонизация действий международных финансовых институтов

Гармонизация деятельности международных финансовых институтов проявляется в согласовании целей и задач функционирования этих организаций в условиях активизации интегра-

ционных процессов. Этот процесс по своей сути является реакцией на переплетение зон ответственности международных финансово-кредитных институтов, результатом активного поиска новых институциональных форм организации регулирования финансовых рынков на международном уровне.

В настоящий момент мировое сообщество рассматривает два варианта институционального оформления процесса глобального регулирования мировой финансовой системы: 1) создание глобального органа регулирования; 2) международную координацию международных институтов регулирования финансового рынка. На наш взгляд, существуют объективные причины, по которым создание глобального органа регулирования невозможно, - прежде всего это существующие различия в уровне развития национальных финансовых систем различных стран. Таким образом, перспективным представляется именно развитие международной кооперации среди наднациональных финансовых организаций, что в значительной степени повышает значение гармонизации их деятельности.

Проводимые реформы деятельности МВФ и группы Всемирного банка в условиях все возрастающего влияния глобализационных процессов должны охватывать следующие совместные сферы регулирования:

- Укрепление национальных финансовых секторов. В этом направлении необходимо повышать эффективность взаимодействия с Базельским комитетом по банковскому надзору по совершенствованию стандартов регулирования.

- Принятые в международной практике стандарты и кодексы надлежащей практики: деятельность МВФ необходимо дополнять работой Банка международных расчетов, Всемирного банка и других учреждений, устанавливающих нормы и работающих над меж-

дународными стандартами в таких сферах, как: бухгалтерский учет и аудит, банкротство, корпоративное управление, регулирование фондового рынка ценных бумаг и системы платежей и расчетов.

- Поощрение открытости и публикации данных, прозрачность и подотчетность МВФ.

- Вовлечение частного сектора в предотвращение и преодоление кризисов.

Выявлены наиболее значимые задачи, которые предстоит решить этим глобальным финансовым институтам в условиях обострения экономических противоречий, вызванных влиянием финансовой глобализации:

- Обеспечение равномерности доступа к частному капиталу.

- Непрерывная адаптация к переменам в мировой финансовой архитектуре.

- Разработка новых путей более эффективного управления рисками.

- Содействие формированию правил, институтов и рынков, которые в полной мере могут открывать возможности торговли и финансирования развивающихся стран.

4. Регулирование и прогнозирование влияния интеграционных процессов на развитие институциональной структуры мировой финансовой системы

В условиях финансовой интеграции ликвидируются административные и экономические барьеры, осуществляется межстрановая диффузия финансовых и информационных технологий. Однако, несмотря на то, что финансовая интеграция – процесс, прежде всего управляемый рынком, бесспорной является необходимость эффективного сочетания и взаимодействия рыночных сил и государственного регулирования.

При этом институциональной основой эффективной финансовой интеграции выступает создание оптималь-

ной региональной валютной системы и эффективного платежно-расчетного механизма, что позволяет в том числе обеспечить экономические и политические интересы, повысить финансовую безопасность страны.

Валюты многих государств мира все более успешно начинают конкурировать с более сильными иностранными валютами не только на внешних рынках, но и во внутреннем обороте. Именно поэтому в условиях все менее эффективно функционирующей Ямайской валютной системы ее конструктивные элементы не справляются с возрастающей нагрузкой. Вероятнее всего, что необходимость перехода к новой мировой валютной системе в данном случае могут спровоцировать не войны и финансовые катаклизмы, а все более активно интегрируемые информационные технологии, позволяющие снизить издержки курсовых потерь.

В настоящем исследовании сделана попытка выявить существование предпосылок перехода к новой мировой валютной системе и спрогнозировать ее отличительные характеристики. Новая парадигма мировой валютной системы, на наш взгляд, основывается на множестве резервных валют, поскольку современный глобальный финансовый кризис продемонстрировал опасность однополярного развития мировой валютной системы.

В результате основными факторами, определяющими значение валюты на общемировом пространстве, будут следующие:

1. Обеспеченность валюты реальными ресурсами. Если в прежние времена это было золото, сейчас это общий объем контролируемых сырьевых и товарных запасов, в том числе в результате прямого силового контроля и присутствия в ключевых регионах мира.

2. Политическая и экономическая стабильность и предсказуемость пер-

спектив на территории, эмитирующей валюту.

3. Сильные и устойчивые финансовые институты, обеспечивающие технически свободную конвертацию валюты по всему миру и присутствие на международном рынке.

5. Мониторинг и формирование комплекса мер, направленных на адаптацию национальных финансовых систем к процессам финансовой глобализации.

Несмотря на интеграционные процессы, каждое государство стремится к сохранению своего суверенитета и особенностей развития финансовых систем. В связи с этим возрастает актуальность решения проблем адаптации национальных финансовых систем к процессам финансовой глобализации и обеспечения национальной и глобальной финансовой безопасности мировой финансовой архитектуры. Основной задачей адаптации финансовой системы является выработка механизма защиты («иммунитета») институциональных трансформаций, вызванных процессами финансовой глобализации.

Эффективная система обеспечения национальных интересов страны в области финансов требует учета современных тенденций в изменении угроз национальным интересам государства, общества и каждого человека.

Учитывая вышеизложенное, в работе определены и обоснованы приоритеты и детерминанты фундаментальной трансформации институциональной структуры финансовой системы России в условиях глобализации:

1. Повышение адаптивности финансовой системы России к институциональным инновациям и оптимизация государственной политики в отношении укрепления национальной валюты.

2. Обеспечение национальной финансовой безопасности России.

3. Повышение конкурентоспособности российской экономики и из-

менение роли России в современной мировой финансовой архитектуре.

Принимая во внимание как позитивные, так и негативные аспекты глобализации, следует признать, что формирование новой парадигмы мировой финансовой архитектуры – неизбежный процесс. Глобализация представляет собой множественность связей между государствами, экономиками, политическими системами, обществами и культурами, которые и образуют современный мир. В то же время формирование мировой финансовой архитектуры есть исторически обусловленный, постоянно конструируемый/реконструируемый диалектический процесс, который постоянно приобретает новые характеристики.

Меняется структура и форма организации мировой экономики, международных экономических отношений. Все это происходит с нарастающей динамикой и взаимозависимостью, появляются новые закономерности, которые предстоит изучить и осознанно использовать. Поэтому глобализация должна рассматриваться как процесс, который способствует новым потребностям в мирохозяйственных связях, требуя создания новых норм, правил и институтов для установления более эффективного сотрудничества и развития.

Библиографический список

1. Алифанова Е.Н. Институциональное развитие российского фондового рынка в условиях финансовой глобализации: Монография. – Ростов-н/Д., РГЭУ «РИНХ», 2005.
2. К числу характеристик современного этапа развития мировой финансовой системы также относится финансовая интеграция. Однако в силу взаимосвязанности и взаимообусловленности этого процесса с финансовой глобализацией, мы считаем ее имманентно присутствующей глобализационному процессу.

3. Доклады Всемирного банка о тенденциях распространения стандартов и кодексов.

<http://www.worldbank.org/ifa/rocs.html/>

4. Хелблинг Т., В. Мерсер-Блэкман, К. Ченг. На волне // Финансы и развитие. – 2008. – №1 //

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2008/03/index.htm>

5. Albertin, Giorgia. Trade Effects of Currency Union: Do Economic Dissimilarities Matter? October, 2008 // www.imf.org

6. Jordan C., Majnoni G. Financial Regulatory Harmonization and the Globalization of Finance. Policy Research Working Paper 2919. The World Bank, 2002 // www.worldbank.org

7. Shirono Kazuko. Real Effects of Common Currencies in East Asia. July, 2007 // www.imf.org

Bibliographic list

1. Alifanova E.N. Institutional development of Russian stock market in financial globalisation context: the Monography. - Rostov-n/D., RSEU "RINH", 2005.

3. World bank Reports on tendencies of standards and codes distribution. <http://www.worldbank.org/ifa/rocs.html/>

4. T. Hellbling, V. Merseur-Blekman, K. Cheng. On a wave // the Finance and development. - 2008. -

№1 // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2008/03/index.htm>

5. Albertin, Giorgia. Trade Effects of Currency Union: Do Economic Dissimilarities Matter? October, 2008 // www.imf.org

6. Jordan C., Majnoni G. Financial Regulatory Harmonization and the Globalization of Finance. Policy Research Working Paper 2919. The World Bank, 2002 // www.worldbank.org

7. Shirono Kazuko. Real Effects of Common Currencies in East Asia. July, 2007 // www.imf.org

Н.Д. Панзо

РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ АНГОЛЫ В РАЗВИТИИ ЕЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматривается банковская система Анголы, находящаяся на этапе становления и формирования.

Сегодня финансовая система Анголы сталкивается с множеством серьезных проблем, но существует много способов устранения этих препятствий путем принятия соответствующих мер и программ, которые будут способствовать разработке надежных и эффективных финансовых рынков.

Анализируются основные направления развития банковской системы Анголы с учетом общемировых тенденций: стандартизация деятельности финансовых институтов с учетом наилучшей мировой практики; формирование системы защиты банковских вкладов; устранение информационной асимметрии на финансовом рынке и т.д.

Annotation

Article examines the banking system of Angola, at the stage of its establishment and formation.

Today, Angola's financial system faces many serious challenges, but there are many ways to overcome these obstacles by taking appropriate measures and programs that will contribute to the development of robust and efficient financial markets.

Analyzed here are the main directions of development Angola's banking system, in of the light of global trends: standardization of financial institutions in the light of international best practices, forming a system of protection of bank deposits, eliminating the information asymmetry in the financial market, etc.

Ключевые слова

Банковская система Анголы; национальный банк Анголы; децентрализация и либерализация; финансовый сектор; диверсификация; стимулирования иностранных инвестиций; чистые международные резервы; степень концентрации банков; совокупные темпы инфляции Анголы; кванза – национальная валюта Анголы; трансформация сбережений.

Keywords

The banking system of Angola; national bank of Angola; decentralization and liberalization; financial sector; diversification; promoting foreign investment; net international reserves; the degree of concentration of bank; cumulative inflation rates in Angola; kwanza - the national currency of Angola.

Ангола, одна из крупнейших стран африканского континента, долгое время находившаяся в центре противостояния капиталистической и социалистической систем, сегодня имеет самую быстрорастущую экономику в мире. Значительные природные ресурсы – запасы нефти, алмазов, кварца и мрамора – создают основу для восстановления страны, а правительство принимает все необходимые меры для повышения доверия отечественных и зарубежных инвесторов.

Развитие финансово – банковского сектора Анголы, повышение его конкурентоспособности, обеспечение эффективного инвестиционного обслуживания устойчивого экономического роста – гарантия конкурентоспособности национальной экономики, экономической и национальной безопасности страны, разработка банковского законодательства, обеспечение поэтапного вхождения ангольских банков в международную банковскую систему.

Банковский сектор Анголы представлен национальным банком Анголы (НБА) и восемнадцатью коммерческими банками, работающими сейчас в Анголе¹.

¹ <http://www.bancobpi.pt> «Estudos economicos e financeiros» (Banco Africano de Investimentos BAI),

Сегодня НБА последовательно проводит курс по децентрализации и либерализации банковской системы, в результате чего активы ангольских банков поступательно увеличиваются. Так, чистые внешние активы банковской системы страны за 2008 г. выросли на 30,8%, в основном благодаря расширению чистых внешних активов НБА в размере 37,3%².

Среди чистых внешних активов НБА выделяют чистые международные резервы, которые представляют собой налоговые отчисления компаний нефтяного сектора, существенно выросшие за 2008 г. Сокращение чистого долга центрального правительства страны, предоставленного банковской системе, составило 175,404.42 миллионов кванза (национальная валюта Анголы), что объясняется превышением государст-

Banco Comercial Angolano (BCA), Banco de Comércio e Indústria (BCI), Banco Millennium Angola (BMA), Banco Espírito Santo Angola (BESA), Banco de Fomento Angola (BFA), Banco de Industria e Comercio (BIC), Banco de Poupança e Crédito (BPC), Banco Totta de Angola (BTA), Banco Regional do Keve (BRK), Novo Banco (NV), Banco Sol (BS), Banco Privado Atlântico (BPA), Banco de Negócios Intertacional (BNI), Banco de Desenvolvimento de Angola E.P (BDA), Banco Angolano de Negócios e Comércio (BANC), Vnes trgovli Banco a (VTB Angola), FINIBANCO – Angola.)

² [HTTP://WWW.BNA.AO](http://WWW.BNA.AO) «BANCO NACIONAL DE ANGOLA – PAGINA PRINCIPAL»

венных депозитов банковской системы (428,168.03 млн. кванза) валового кредита, предоставленного правительством (261,186.44 млн. кванза¹) в виде казначейских векселей и облигаций. В 2008 г. кредит, предоставленный банковской системе, показал номинальный рост в 28,74%, или в абсолютном выражении – 1931,44 млн. дол. США против 1207,92 млн. дол. США за аналогичный период предыдущего года. Существенное увеличение кредитования государством экономики Анголы объясняется укреплением макроэкономической стабильности и как следствие, улучшением состояния среды для ведения бизнеса [7].

Общий объем активов банковского сектора по-прежнему свидетельствует о весьма значительном росте кредитных ставок. В конце 2007 года, за исключением Банка Развития Анголы, общий объем активов банковского сектора составил 1324 млрд. кванза, что свидетельствует об увеличении на 59% по сравнению с предыдущим годом. Степень концентрации банков продолжает незначительно уменьшаться с тенденцией сокращения совокупного веса трех крупнейших банков, до 57% от общего объема активов в этом секторе по сравнению с 63% в 2006 году. При этом уровень достаточности капитала снизился на 16,98% по сравнению с 18,22% в 2006 году [6].

Совокупные темпы инфляции Анголы в первой половине 2008 года составили 5,5% по сравнению с 5,03% в аналогичный период 2007 года. Инфляция составила 12,27% против 12,39% соответственно [3].

Кредитование частного сектора значительно увеличилось (14%) в сентябре 2008 г. Темпы изменения составляют 81%, что является самым высоким с середины 2007 года. Однако, несмотря на поведение, наблюдаемое в сентябре, происходит замедление темпов пре-

доставления финансирования. Доля кредитов физическим лицам составляет немного больше половины от общего объема предоставленных кредитов [2].

Наряду с этим, Всемирный банк в 2007 г. отнес Анголу к стране с наименее благоприятными условиями для частных инвестиций в мире. Преодоление этой проблемы потребовало от государства разработки ряда мер, направленных на развитие финансовой системы, включая создание новой фондовой биржи (BVDA) в 2007 г., являющейся регулирующим органом рынков капитала (СМС), и нового банка развития Анголы (БРА). В течение первой половины 2008 года макроэкономические условия были благоприятными для расширения реального сектора экономики, в связи с увеличившимся темпом роста банковского кредитования.

Однако на сегодняшний день доступ к финансовым услугам банков для населения и инвесторов сдерживается рядом факторов: высокими процентными ставками по кредитам, низким уровнем процентных ставок по депозитам и высокими банковскими комиссиями. В связи с этим НБА должен стремиться к взаимодействию с международными банками, которые имеют хорошую финансовую отчетность и историю успешного кредитования малого и среднего бизнеса, чтобы оказывать техническую поддержку ангольским банкам. НБА также следует уделить первостепенное внимание созданию информационной системы по кредитам для снижения асимметрии информации, удобства кредитования в целом и кредитования предприятий малого и среднего бизнеса, в частности. Для этого необходимо соблюдение следующих условий:

1. Участие в кредитной информационной системе должно быть обязательным для всех банков и финансовых учреждений; информационная система НБА по кредитам должна соот-

¹ кванза - национальная валюта Анголы

ветствовать стандартам, установленным по шести критериям, которые использует Всемирный банк при оценке информационных систем.

2. Введение правовых новаций НБА, направленных на сокращение барьеров финансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

3. Формирование НБА нормативно-правовой базы развития лизинга с учетом экспертного мнения представителей банков и других заинтересованных сторон; стимулирование развития специализированных лизинговых компаний в целях содействия использованию лизинга предприятиями малого и среднего бизнеса и улучшения конкуренции в целом; координация действий НБА и Министерства финансов страны при разработке налогового законодательства в целях создания механизмов, стимулирующих использование лизинга как формы финансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

4. Использование технической помощи международной ассоциации страховщиков депозитов банка международных расчетов правительством Анголы и НБА для разработки стандартов страхования вкладов в Базеле. Развитие системы страхования банковских вкладов выступает в качестве институциональной основы мобилизации депозитов.

В данной связи необходимым видится создание правительством или НБА системы мониторинга уровня доверия со стороны физических лиц и предприятий малого бизнеса в целях определения препятствий использования вкладов в качестве средства сбережения, поскольку сегодня лишь 6,5% ангольцев имеют банковские депозитные счета или используют банковские услуги [7].

Актуальным вопросом также является необходимость выработки мер контроля ответственности отделений иностранных банков за покрытие depo-

зитных счетов в их филиалах в Анголе в случае банкротства.

В качестве института, реализующего программу страхования вкладов, должно выступать независимое от НБА и кредитных организаций юридическое лицо. Данная независимая организация - агент по страхованию вкладов – должна определить процедуры внешних оперативных функций в случае банкротства банка. При этом в штате организации Агента необходимо введение персонала, ответственного за решение мероприятий по выплате компенсаций, которые должны финансироваться за счет небольшого взноса в дополнение к ставке по вкладам.

Развитие ангольского финансового рынка происходит путем последовательной модернизации и адаптации его к международным финансовым стандартам, с одной стороны, и удовлетворения требованиям, характеризующим переход к рыночной экономике, с другой.

Необходимость конвергенции национальных и международных стандартов регулирования банковского сектора Анголы определяется и перспективами роста количества банков, в связи с чем повышается значение контроля операционных рисков и кредитов в деятельности банков.

Несмотря на то что ангольский финансовый сектор еще далек от влияния глобального кризиса, и нет причин беспокоиться об исчерпании ангольских месторождений, ведущие экономисты страны считают, что финансовый кризис, с которыми столкнулся весь мир, может служить возможностью для привлечения крупных иностранных инвесторов в Анголу.

В данном случае низкий уровень вовлеченности банковской системы Анголы в международную финансовую систему выступил в качестве положительного фактора. Банковская система страны ощутила лишь последствия это-

го кризиса в качестве одного из основных производителей нефти. Тем не менее, надо отметить, что падение цен на нефть обусловлено снижением спроса со стороны европейских стран и, как только рынок стабилизируется, цены будут вновь расти.

По данным экономических прогнозов в Анголе будет продолжаться экономический рост и в 2009 году, хотя и более медленными темпами (около 3%). Это означает, что в реальном выражении на душу населения экономика страны будет и впредь показывать позитивные темпы роста. Последнее имеет фундаментальное значение для Анголы в сфере продолжения программы борьбы с бедностью, развития основных проектов в области восстановления экономической и социальной инфраструктуры, увеличения производства и продолжения программы институциональных реформ. Сегодня Ангола переживает период энергичной реконструкции: политическая и социальная стабильность, широкие возможности для ведения бизнеса и большой интерес к приобретению качественной техники [4-5].

Основной задачей диверсификации экономики Анголы является трансформация сбережений, создаваемых в нефтяной отрасли, в капитальные вложения для стимулирования расходов минерально-сырьевых направлений экономики страны, таких как, например, сельское хозяйство и вкладывать средства в образование, здравоохранение и строительство инфраструктуры, где возможны и частные инвестиции [1].

Кроме того, необходимо создание предпосылок стимулирования иностранных инвестиций. Но прежде пра-

вительству Анголы необходимо создать больше рабочих мест и посредством этого ликвидировать голод в стране. Дополнительные рабочие места должны быть созданы в сельском хозяйстве, строительстве и сфере нано – технологий.

Среди других отраслей экономической деятельности Анголы оптовая и розничная торговля продолжает занимать значительную долю 13%. Общий объем кредитов, предоставленных в 2008 году данной сфере, учитывая спад в последние годы, составил 1,5% от общего объема. Вместе с тем секторы, которые показали более высокие темпы роста жилье и питание (87%), сельское хозяйство, животноводство, охота и лесное хозяйство (68,2%), образование, здравоохранение и социальное обеспечение (53,6%) - имеют наименьший объем полученных кредитов. С небольшими темпами роста, но с большим вкладом в темпы кредитной экспансии, учитывая ее вес, являются секторы добывающей и обрабатывающей промышленности и строительство (второе место в вопросах доступа к финансированию) [6].

В конце октября 2008 г. в Анголе был утвержден государственный бюджет на 2009 год и план развития 2009-2012, со среднесрочным прогнозированием роста ВВП на 11,8%, в основном в результате развития не нефтяного сектора, темпы роста которого в 2009 г. составили в 16.3% [4]. Годовая инфляция должна снизиться до 10%, и предполагается увеличение добычи нефти на 1,9% до 2 млн. баррелей в день (см. табл. 1, рис. 1).

Таблица 1. Основные макроэкономические показатели Анголы по годам

Ключевые макроэкономические показатели	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.
ВВП в текущих ценах, млрд. кванза	3,990	4,638	6,413	5,796
Реальные темпы роста (цена за предыдущий год), %	18.6	23.3	15.6	11.8
Нефтяной сектор, рост в %	13.1	20.4	11.7	5.9
Не нефтяного сектора, рост в %	25.7	25.7	18.6	16.3
Годовая инфляция, %		11.8	13.0	10.0
Годовая добыча нефти, млн. баррелей		619.8	693.6	739.7
Средняя экспортная цена на нефть, в дол. США		72.4	97.1	55.0

Источник: Министерство планирования и институциональной статистики, Министерство финансов Ангола.

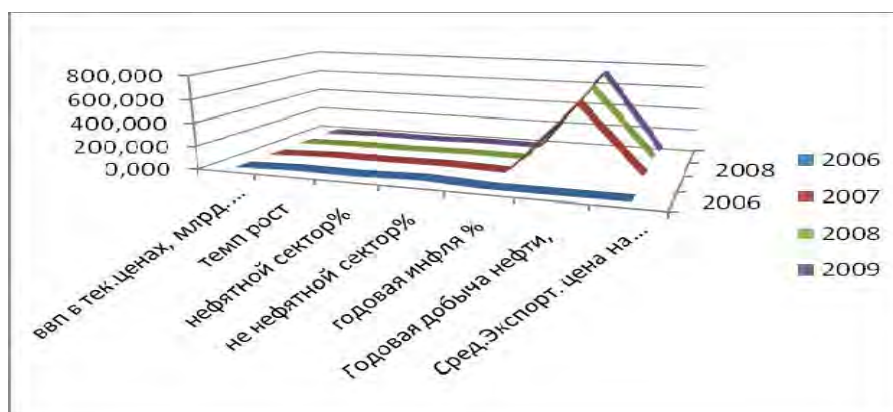


Рис. 1. Динамика роста ВВП Анголы в 2006-2009 гг.

В 2008 году объем внешней задолженности вырос приблизительно до 15 млрд. долларов США. Однако, учитывая сохранение роста ВВП на сравнительно высоком уровне, объем внешней задолженности к ВВП сократился (20%) [6].

В заключение следует отметить, что мир переживает крупномасштабные и глубокие последствия финансового и экономического кризиса. Этот кризис затрагивает все страны в мире, в том числе и Анголу, экономика которой пострадала по следующим направлениям:

1. Снижение доходов от нефти и алмазов в результате снижения экспортных цен.

2. Сокращение инвестиций, (доходности и занятости) в нефтяной и алмазный сектор.

3. Падение финансового притока из – за рубежа, как государственных, так и прямых иностранных инвестиций.

4. Трудности в получении внешнего финансирования.

5. Давление, оказываемое на страну из – за валютных резервов в результате сокращения притока иностранной валюты.

Таким образом, в крайне неблагоприятной международной обстановке финансового кризиса и опасения рецессии в основных мировых экономических блоках ангольская экономика характеризуется относительно позитивной [2].

Представляется возможным выделить ряд приоритетных мер, направленных на решение проблем функционирования финансовой системы Анголы, которые будут способствовать развитию эффективных финансовых рынков путем развития микрофинансирования, а также расширения финансирования предприятий и улучшения условий их работы.

Так, например, согласованный подход государства к регулированию низких ограничений для вхождения на рынок позволит финансовым фирмам добиться экономии за счет расширения масштабов или сфер их деятельности. Уменьшение давления со стороны органов банковского надзора может повысить надежность банков и способствовать расширению межбанковских операций. В то же время снижение широкого использования дорогостоящих денежно-кредитных инструментов может стимулировать развитие банковского сектора.

Национальный банк Анголы должен играть ведущую роль в поддержке министерств и других учреждений для обеспечения взаимосвязи между законодательными, исполнительными и регулирующими органами власти для развития финансовой системы. Правительству и национальному банку Анголы необходимо уделить большее внимание макроэкономической политике в области снижения инфляции, должна быть повышена координация фискальной и денежно – кредитной политики для снижения инфляции, и рассмотрены возможности изменения валютных резервов, для того чтобы инфляция не оказывала влияния на кванза.

Для развития банковского сектора страны требуется благоприятная налоговая политика для стабилизации денежно-кредитной и валютной политики. Необходимо принятие Национальным банком Анголы политики гибких процентных ставок, которые будут отра-

жать реальную стоимость кредита для государственных заказчиков и способствовать уменьшению рисков [7].

Библиографический список

- 1.[Электронный ресурс] – <http://www.chathamhouse.org.uk> (Transcript: «What is the Future for Africa’s Emerging Markets Angola» Manuel Nunes Junior, Angolan Minister of the Economy, 7 May 2009)
2. [Электронный ресурс] – <http://www.chathamhouse.org.uk> (Transcript: «What is the Future for Africa’s Emerging Markets Angola» – Dr. Aguinaldo Jaime, President, National Agency for Private Investment Angola, 7 May 2009)
- 3.[Электронный ресурс] – <http://www.bancobpi.pt> (Estudos economicos e financeiros)
- 4.[Электронный ресурс] – <http://www.bpiinvestimentos.pt/Research>
- 5.[Электронный ресурс] – <http://www.bfa.ao>
- 6.[Электронный ресурс] – <http://www.bna.ao> «Banco Nacional de Angola – Pagina principal»
- 7.[Электронный ресурс] – <http://www.google.com> «Exc_summary_and_recommendations_finance_study» Submitted to: Developing the Supply of Financial Services and Improving the Efficiency of the Banking Sector in Angola/ us Agency for internacional development/south Africa, January 2008
- 8.[Электронный ресурс] – <http://www.angolapress-angop.ao>

Bibliographic list

- 1.[Electronic resource] – <http://www.chathamhouse.org.uk> (Transcript: «What is the Future for Africa’s Emerging Markets Angola» Manuel Nunes Junior, Angolan Minister of the Economy, 7 May 2009)
2. [Electronic resource] – <http://www.chathamhouse.org.uk> (Transcript: «What is the Future for Africa’s Emerging Markets Angola» – Dr. Aguinaldo Jaime,

- President, National Agency for Private Investment Angola, 7 May 2009)
- 3.[Electronic resource] – <http://www.bancobpi.pt> (Economic and financial studies)
- 4.[Electronic resource] – <http://www.bpiinvestimentos.pt/Research>
- 5.[Electronic resource] – <http://www.bfa.ao>
- 6.[Electronic resource] – <http://www.bna.ao> « National bank of Angola main page »
- 7.[Electronic resource] – <http://www.google.com> «Exc_summary_and_recommendations_finance_study» Submitted to: Developing the Supply of Financial Services and Improving the Efficiency of the Banking Sector in Angola/ us Agency for international development/south Africa, January 2008
- 8.[Electronic resource] – <http://www.angolapress-angop.ao>

А.В.Овсянникова

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО СЕКТОРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье актуализируется проблема интернационализации глобального рынка телекоммуникационных услуг связи, определяются контуры и вектор решения проблем эффективной интеграции телекоммуникационных компаний России в архитектуру мирового рынка связи в условиях его глобализации. Рассматривается специфика научного анализа и решения актуальных проблем глобальной трансформации системы международных телекоммуникаций, повышения ее роли в мировой экономике.

Annotation

This article focuses upon the issue of international diversification in the global telecommunication connection services market, defines the framework and the solution vector of the tasks for an efficient integration of the Russian telecommunication companies into the world communication services market architecture, given the conditions of globalization of the latter. The peculiarities of scientific analysis and solving of the crucial problems is being considered for the global transformation of the international communications system, and the increase of significance of its role in the world economics.

Ключевые слова

Глобальный рынок телекоммуникационных услуг связи, телекоммуникационная компания, система международных коммуникаций.

Key words

Global telecommunication connection services market, telecommunication company, international communications system.

Международный рынок телекоммуникаций занимает особое место в современной мировой экономике, по-

скольку во второй половине XX века информация стала неотъемлемым элементом развития факторов производст-

ва, стимулируя расширение общественных потребностей в образовании социальных институтов, обеспечивающих создание, накопление, обработку, селекцию и передачу информации на национальном уровне. В конце XX столетия роль этих институтов резко возросла в связи с глобализацией, увеличением оборота информации и появлением новых информационных технологий. Владение достоверной и своевременной информацией обеспечивает участникам мирового рынка экономические, социальные и политические преимущества и выгоды, расширяя возможности эффективного рыночного позиционирования последних в системе международного разделения труда.

Телекоммуникационная инфраструктура оказывает существенное воздействие на эффективность функционирования экономики в силу ее способности оказывать влияние на поведение хозяйствующих субъектов и на трансакционные издержки, что подчеркивает актуальность современного экономического анализа функциональной роли, места и особенностей рынка телекоммуникаций в системе мирохозяйственных связей.

Необходимость анализа становления и развития рынка телекоммуникаций в России с точки зрения экономической теории объективно обусловлена результатами рыночных преобразований и усилением роли информационного обеспечения экономики. Отставание отечественной телекоммуникационной инфраструктуры по сравнению с развитыми странами требует комплексного анализа тенденций ее развития с целью определения адресной государственной поддержки и регулирования.

Процесс постсоциалистического перехода от плановой централизованной экономики к рыночной в России привел к интенсивному росту рынка телекоммуникаций. Современные российские компании предъявляют постоянно

увеличивающийся спрос на информационные услуги и услуги связи.

В современный период, в силу наличия диспропорции между спросом и предложением в различных сферах услуг, российский рынок телекоммуникаций развит недостаточно. Тем не менее в структуре отечественных сетевых телекоммуникационных структур увеличивается число фирм, осваивающих эту сферу, наблюдается интерес к российскому рынку со стороны крупнейших зарубежных телекоммуникационных компаний. Все это позволяет заключить, что рынок услуг связи имеет позитивные перспективы развития в телекоммуникационной отрасли России [5].

В последние десятилетия новые возможности, открывающиеся в области создания и использования телекоммуникационных средств, привлекают к себе всеобщее внимание. Информационные технологии и услуги вышли за пределы национальных границ и повлекли за собой возникновение глобальной информационно-телекоммуникационной системы. Эти изменения идут параллельно с процессами приватизации национальных операторов связи, появлением на рынке крупных частных телекоммуникационных компаний, что приводит к усилению конкурентной борьбы на мировом рынке.

Развитие данных процессов на российском рынке телекоммуникаций исторически совпало с фундаментальными экономическими и политическими изменениями в российском обществе, произошедшими за последнее десятилетие.

В настоящее время возможности России при наличии значительного потенциала развития отечественных телекоммуникационных сетей достаточно ограничены. Условием эффективного освоения как уже сделанных, так и будущих капиталовложений в области телекоммуникаций является создание

единого открытого информационного пространства, интегрированного в глобальную телекоммуникационную сеть на основе развития принципиально новых отношений между государством и бизнесом.

Для мировой экономики, зримо вступающей в эпоху глобального информационного общества, стабильное сосуществование рыночных институтов с механизмами саморегулирования невозможно без надежной системы телекоммуникаций. Уровень развития телекоммуникационных систем является одним из основополагающих условий для современного бизнеса, который давно перешагнул национальные границы. Сегодня глобализацию и интеграцию телекоммуникационных компаний можно отнести к ведущим тенденциям изменений структуры данного рынка во всем мире [1].

Таким образом, концептуализация вышеперечисленных эмпирических предпосылок в области теории и практики развития глобального рынка телекоммуникационных услуг связи позволяет констатировать, что к настоящему времени имеются определенные предпосылки формирования концептуальных теоретико-методических разработок по интеграции национальных телекоммуникационных сетей в глобальную информационную инфраструктуру мировой экономики.

Теоретико-методическая проработка эмпирических аспектов интернационализации глобального рынка телекоммуникационных услуг связи, решение проблем эффективной интеграции телекоммуникационных компаний России в архитектуру мирового рынка связи в условиях его глобализации составляют сегодня достаточно актуальное научное направление, которое существенно аккумулирует в себе широкое поле для теоретического осмысления, методологического обоснования и научных разработок с целью формирова-

ния концептуально завершенного многоаспектного ракурса научного анализа и решения актуальных проблем глобальной трансформации системы международных телекоммуникаций, повышения ее роли в мировой экономике.

Актуальность и сложность данных проблем обусловлены тем, что либерализация телекоммуникационного рынка мировой экономики, стимулируемая процессом глобальной трансформации национальных сегментов ее телекоммуникационного сектора, аккумулирует сегодня высокий потенциал риска снижения рентабельности инвестиций в глобальную информационную инфраструктуру, устранение которого возможно на основе эффективной рыночно-ориентированной конвергенции базовых индустрий: программного обеспечения, телекоммуникаций, компьютерных технологий и потребительской электроники, а также институциональной деформации систем государственного регулирования, направленной на обеспечение условий для появления крупных конкурентоспособных национальных операторов в структуре телекоммуникационного сектора мировой экономики, способных создать развитую инфраструктуру с доступными и качественными услугами и готовых вступить в международную конкурентную борьбу.

Современные проблемы интернационализации международного рынка связи и интеграции России в нарождающийся глобальный рынок телекоммуникационных услуг обусловлены новым мировым трендом, связанным с расширением функциональной и содержательной ниши информационной инфраструктуры в мировой экономике [4].

Анализ эмпирических особенностей международной экономической интеграции в современном мировом хозяйстве должен выстраиваться на основе концептуального преломления понятия «интеграции» в аспекте развития

интеграционного процесса в рамках глобальной информационной инфраструктуры мировой экономики. Такая методическая реконструкция понятия «интеграции» в рамках современных методов понятийного синтеза возможна путем выделения особенностей эмпирико-теоретической эволюции этого термина, широкого рассмотрения конкурентного аспекта экономической интеграции, формирующего сегодня стратегические особенности конкурентного развития телекоммуникационных сетевых структур в мировой экономике.

Международная экономическая интеграция как одна из значимых стратегий развития мировой экономики позволяет сформировать адекватные условия интернационализации телекоммуникационного сектора мировой экономики, резюмирующая научная оценка которых является важным условием аспектного расширения и углубления научного понимания проблем конкурентного развития телекоммуникационных структур с учетом наличных эмпирических предпосылок их интеграции в рамках глобальной информационной инфраструктуры мировой экономики.

Отправной точкой в процессе теоретического построения и методического обоснования телекоммуникационной инфраструктуры как фактора развития мировой экономики может являться рассмотрение эмпирических особенностей становления и мирового развития постиндустриального общества, позволяющее определить и раскрыть функциональную роль телекоммуникаций в актуальной фазе его развития – пятом технологическом укладе.

Именно в глобальной экономике все явственней просматривается новая категория – стратегический эффект, которая закладывает базу для разрешения системных экономических противоречий и глобальной мирохозяйственной неустойчивости на основе новой, не-

оэкономической модели развития общества. Данная модель позволяет дескриптивно оценить конвергенцию различных сфер в единые информационные ячейки, которые трансформируются в базовый ресурс развития общества, особенно в условиях сокращения роли первичного сектора в современной мировой экономике (технологические изменения последних лет существенно снизили спрос на естественные ресурсы) [4].

Это позволяет позиционировать информацию и знания не как технологическую составляющую производственных процессов или средств производства, а как непосредственную производительную силу, которая становится важнейшим фактором развития современного мирового хозяйства.

Таким образом, построение и аспектное развитие теоретической базы концептуального научного анализа тенденций формирования глобального информационного сообщества позволяют системно обосновать и методически выделить прогрессивный характер экспансии информации и знаний в качестве основного производственного ресурса, который породил в мировой экономике новый компьютерно-технологический способ производства, способный решать проблемы постиндустриального общества и обеспечивать устойчивость его развития.

Методическое развитие и расширение структуры теоретического знания актуальности и проблем интеграционного развития глобального рынка телекоммуникационных услуг обеспечивают сегодня концептуальный фундамент и междисциплинарное основание для научных оценок уровня интеллектуализации современного общества, отдельных социальных и производственных ячеек отраслевой структуры мировой экономики.

В частности, частнонаучная схема анализа функциональной и содержательной ниши телекоммуникационного

сектора как системообразующей отрасли, определяющей эффективность производства и являющейся катализатором развития мировой экономики, позволяет определить характерные черты современного этапа развития телекоммуникационной инфраструктуры мировой экономики, особенности международной интеграции финансовых и технологических ресурсов в области развития телекоммуникаций как для предоставления новой номенклатуры услуг связи, так и для охвата услугами связи и информатики новых территорий в глобальном масштабе.

Результаты применения таких схем показывают, что основными чертами современного рынка телекоммуникаций является конкуренция, наличие интенсивных интеграционных процессов и формирование конвергенционной парадигмы развития рынка. При этом любая эмпирически отлаженная комбинация особенностей развития мировой телекоммуникационной индустрии формирует новый телекоммуникационный мир, который включает в себя новую экономику предприятий связи, новые виды услуг, более требовательных потребителей и фактор неопределенности [3].

Более глубокое исследование основных тенденций развития телекоммуникационных рынков промышленно развитых стран позволяет осуществить агрегированную периодизацию развития телекоммуникационных рынков (доминирующим критерием периодизации процесса развития и становления мирового рынка телекоммуникаций является отношение государства к данному рынку, то есть степень и направленность его государственного регулирования), выделить фазы их развития, теоретически осмыслить современную фазу мировой интеграции телекоммуникаций, детерминантом развития которой сегодня выступает жесткая конкурентная борьба за клиента. С одной стороны,

операторы стремятся быть со своим клиентом в любой точке мира, предоставляя весь спектр телекоммуникационных услуг. С другой стороны, идет процесс проникновения на иностранные рынки связи и рост конкуренции с местными компаниями за их клиентов. Тем самым, конкуренция выходит за рамки национальных рынков и разворачивается уже на глобальном уровне.

Важным аспектом развития конкуренции в сфере телекоммуникаций в настоящее время является ее демонаполизация, которая фактически институционально оформляет объективную (естественный ход развития конкурентного процесса) необходимость создания новой формы телекоммуникационного рынка.

Ключевым фактором, оказавшим огромное влияние на мировой рынок телекоммуникаций, является глобализация, сущность которой состоит в ослаблении или полной отмене государственного контроля над различными видами экономической деятельности и ее экономическими параметрами [2].

Экспликация глобализации как эволюционно закономерного объективного и имманентно присущего наднациональному мировому рынку тренда позволяет выявить сложный характер воздействия на нее сферы телекоммуникаций, раскрывает ключевые особенности развития обратной связи. Глобализация поддерживается новыми технологиями связи и базирующимися на них услугами, ведущими к быстрому размыванию межгосударственных границ. Значительное влияние на процесс глобализации оказывает и развитие систем мобильной связи.

Вместе с тем развернувшийся в мире процесс глобализации несет в себе и противоречия. С одной стороны, он открывает новые возможности для приобщения к достижениям мировой науки и техники, более рационального использования производственных и финансо-

вых ресурсов, с другой – усиливает угрозу выталкивания отстающих стран на обочину цивилизации, увековечения их подчиненного положения в системе мирохозяйственных отношений.

Сегодня в рамках глобализации усиливается экзогенная (внешняя) стоимостная составляющая: на ценообразование на рынке телекоммуникаций каждой конкретной страны влияет не только внутренний набор факторов, но и средний уровень альтернативных доходов, которые могут быть получены в других регионах мира.

Таким образом, современный (подчеркнуто либеральный) тренд развития мировой сферы телекоммуникаций может быть дефинирован как движение к ее глобализации в рамках общих тенденций, связанных с созданием единого информационного пространства, единой унифицированной системы телекоммуникаций и стандартов обмена информацией, развитием информационной технологии, внедрением новых технологий в важные сферы жизнедеятельности общества.

В настоящее время современная экономическая система основывается на традиционных принципах мирового развития, которые складывались веками. Нарождающееся новое информационное общество трансформирует приоритеты мирового хозяйства, выступая детерминантом новых принципов взаимозависимости разных секторов производства, обмена продукцией и информацией.

Объективным условием качественного обновления информационного сообщества становится формирование глобальной информационной инфраструктуры, требующей адекватного экономического, технологического, организационно-производственного и структурного развития всей сферы телекоммуникаций.

Либерализация и свободная конкуренция формируют положительный

стимул для развития рынка, так как операторы вынуждены постоянно совершенствовать и предлагать привлекательный пакет услуг по привлекательной цене. Тенденция же к конвергенции все чаще обретает форму размывания границ между отдельными видами связи, сближения различных видов связи как системная реакция на запросы мирового рынка.

В целом перспективы развития услуг мобильной связи и Интернета являются достаточно позитивными. Основным фактором роста в будущем будет являться расширение данных рынков в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой. Причины этого заключаются в недостаточном количественном и качественном уровне услуг мобильной связи и Интернета, а также в экономическом росте и увеличении реальных доходов населения в этих странах.

В современный период сферу телекоммуникаций любой страны образуют телекоммуникационные компании, а вектор глобализации деятельности последних определяет направления их реформирования соответственно потребностям современности и будущего. Это реформирование, прежде всего, связано с привлечением новых инвестиций для внедрения новых телекоммуникационных технологий.

Такой высокий трансформационный потенциал изменений снижает точность формально-логических оценок вероятного тренда развития мировой сферы телекоммуникаций в краткосрочной перспективе, которые характеризуются крайней сдержанностью при очевидном существовании наличных императивов сохранения тенденций положительного роста этой сферы в долгосрочной перспективе.

Все это позволяет заключить, что сфера телекоммуникаций становится основной системообразующей отраслью, определяющей эффективность

производства и являющейся катализатором развития мировой экономики. Характерной же чертой современного этапа развития связи является тенденция на международную интеграцию финансовых и технологических ресурсов в области развития телекоммуникаций как для предоставления новой номенклатуры услуг связи, так и для охвата услугами связи и информатики новых территорий в глобальном масштабе.

Процесс глобализации становится закономерным результатом современного этапа развития общества, который обусловлен эволюцией мировой экономики, сложившейся политической обстановкой в мире и уровнем развития современных информационных технологий. Прогрессивная составляющая процесса глобализации связана преимущественно с элиминацией последних практики формирования региональных экономических союзов, что выступило стимулом расширения их участия в глобальной конкуренции для многих компаний.

Интеграционные процессы в телекоммуникациях не только изначально обусловлены самой их природой, но также являются компонентом более общего процесса глобализации экономики. В силу этого научный анализ закономерностей развития телекоммуникационной отрасли должен опираться на учет эмпирических закономерностей развития интеграционного процесса. При этом не менее важное значение приобретают вопросы интенсивного функционирования и распространения деловых услуг, информационно-телекоммуникационных технологий, услуг связи. Их динамичное развитие

становится необычайно ценным для России в условиях расширения мирохозяйственных связей, развертывания процессов глобализации.

Библиографический список

1. Доклад аналитической компании AC&M Consulting, Москва, 17 января 2007 г.
2. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития. // МЭ и МО 2000. №2, 3.
3. Резниченко П. Тенденции: поставщики качества // Сети и Телекоммуникации. 2008. №10.
4. Россия и мир. Новая эпоха. 12 лет, которые могут все изменить / отв. ред. и рук. авт. кол. С.А. Караганов. –М.: АСТ: Русь-Олимп, 2008.
5. Шарипов Ю.К., Кобляков В.К. Отечественные телекоммуникационные системы.- М.: Мысль, 2005.

Bibliographic list

1. Analytical company report AC&M Consulting, Moscow, January 17, 2007 g.
2. Ivanov N. Globalisation and problems of optimal development strategy. // ME and MO 2000. №2, 3.
3. Reznichenko N. Tendency: suppliers of quality // Networks and Telecommunications. 2008. №10.
4. Russia and world. New epoch. 12 years, which can change everything / The editor and the author. S.A. Karaganov. –M.: AST: Rus'-Olymp, 2008.
5. Sharipov Y.K., Koblyakov V.K. The Russian telecommunication systems.- M.: Thought, 2005.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ И ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация

Данная статья рассматривает актуальные проблемы формирования и развития международных контейнерных перевозок в настоящее время. В работе рассматриваются необходимые данные характеризующие международные перевозки железной дорогой и морским видом транспорта.

Annotation

Given article considers actual problems of formation and development of the international container transportations now. In work the necessary given characterising international transportations by the railway and by sea are considered.

Ключевые слова

Логистика, международные контейнерные перевозки, железнодорожный и морской транспорт, кризис

Key words

Logistics, the international container transportations, railway and sea transport, crisis

Бурный рост экономики за последние годы, быстро нарастающие интеграционные процессы в сочетании со значительным увеличением численности населения привели к ускоренному развитию внешнеэкономических отношений и возрастанию роли транспорта. Контейнеризация грузовых перевозок — это генеральное направление их развития и в транспортной системе, и в системе международной торговли.

Использование достижений новейшей технологии в транспорте является залогом повышения эффективности отечественного транспортного комплекса и активизации его интеграции в мировую транспортную систему. Следует отметить, что в последние годы транспорт, обладая колоссальным стратегическим ресурсом, выполняет базовую функцию в потоковых процессах.

Среднемировые темпы роста перевозок грузов в контейнерах на 3-4 процента превышают темпы роста валового внутреннего продукта индустриально развитых стран. На обновление флота судов-контейнеровозов, на мо-

дернизацию и строительство контейнерных терминалов, на создание специализированных информационно-управляющих систем ежегодно инвестируется от 10 до 15 миллиардов долларов США.

Контейнеризация дает экономию затрат при затаривании и упаковке грузов, повышает их сохранность при перевозке, снижает расходы на погрузочно-разгрузочные работы и капитальные вложения в строительство крытых складов. Применение контейнеров ускоряет доставку грузов и сокращает при этом стоимость грузовой массы, находящейся в процессе транспортировки.

В настоящее время одним из перспективных направлений для привлечения грузовладельцев является сотрудничество железной дороги с другими видами транспорта, в том числе с морским транспортом. Решение задач, связанных с взаимодействием видов транспорта при перевозках, должно основываться на логистических принципах и учитывать вероятностно неопределенные факторы.

Грузооборот железной дороги в первом полугодии текущего года составил 28,2 млн.т., что на 1,2% больше по сравнению с тем же периодом прошлого года, свидетельствует данные Центрального статистического управления. Внутренние перевозки сократились на 21,4% - до 0,6 млн.т., а международные - возросли на 1,9% до 27,6 млн.т.. 86,4% международных перевозок по железной дороге составили перевозки между портами. Международные перевозки автотранспортом в первом полугодии уменьшились на 40,7% и составили 15,5 млн.т. грузов. [6]

Основу комплекса технических средств контейнерной транспортной системы составляет парк универсальных и специализированных контейнеров сетевого обращения.

Универсальные контейнеры предназначены в основном для тарноштучных грузов широкой номенклатуры, укрупненных грузовых единиц и мелкоштучных грузов. Специализированные - для ограниченной номенклатуры или грузов отдельных видов сыпучих, жидких, скоропортящихся, опасных. При этом каждый вид транспорта осуществляет перевозки в наивыгоднейшей для него сфере, а комплексная единая транспортная система в целом призвана обеспечивать полное удовлетворение потребностей общества в перевозках грузов и пассажиров.

Для улучшения качества транспортного обслуживания грузовладельцев железнодорожным транспортом России целесообразно изучать опыт западных стран в развитии прогрессивных видов перевозок грузов, которыми являются смешанные или комбинированные перевозки. Из всех видов комбинированных перевозок широкое распространение на железных дорогах России получили только контейнерные перевозки. Контейнерная транспортная система является самым динамично развивающимся видом комбинированных пе-

ревозок во всем мире, охватывающим все большие грузопотоки.

На сегодняшний день в условиях финансовой нестабильности актуальны задачи увеличения объемов перевозок, повышения экономической эффективности деятельности железнодорожного транспорта, как основного вида международного перевозчика. Достигнуть качественного «скачка» в транспортной сфере можно достигнуть лишь за счет использования новых технологий обеспечения процессов перевозок, отвечающих современным требованиям и высоким международным стандартам, в частности, за счет расширения освоения логистического мышления и принципов логистики.

Спрос на экспорт транспортных услуг в мире к 2010 году может достигнуть показателя в 8-9 млрд. долл. в год для железнодорожного транспорта. Быть готовым предложить конкурентные, более выгодные условия потенциальным клиентам на столь перспективном рынке - важная и решаемая задача.

Поэтому необходим комплексный контроль над перевозками, что поможет найти пути снижения и оптимизации общих затрат на осуществление перевозок. В связи с внедрением логистики в странах с рыночной экономикой пересматривается политика в области транспорта. Транспортная логистика играет ключевую роль в системе товародвижения.

В условиях обострившегося кризиса мировой финансовой системы с 2008 г. падают объемы контейнерных перевозок на магистральных направлениях.

В 2008 г. впервые за семь последних лет произошло резкое снижение темпов роста контейнерных перевозок. Их объемы на магистральных направлениях Азия-Европа и Азия-США росли значительно меньшими темпами, а в транстихоокеанском направлении - произошло резкое снижение. По дан-

ным NRF/Global Insight, только в сентябре 2008 г. падение импортного контейнеропотока на США составило 9%, а в целом за год объем импорта снизится на 6% (с 16,5 млн. TEU в 2007 г. до 15,5 млн. TEU в 2008 г.).

Неожиданностью для многих аналитиков стало стремительное сокращение в 2008 г. объемов контейнерных перевозок из Азии на Европу и страны Средиземноморья, которые на протяжении предыдущих пяти лет показывали рост на уровне 20% ежегодно. В этой связи Drewry пришлось трижды пересматривать свои прогнозы. Если во II квартале рост контейнеропотока в направлении Азия-Средиземное море оценивался на уровне 14,9%, то сентябрьский прогноз Drewry составляет всего 7,1%. Несколько лучше выглядит прогноз Clarkson Research Services для контейнерных перевозок внутри региона Дальнего Востока и стран ЮВА. Здесь ожидается стабильно высокий прирост контейнеропотоков (8,6% в 2008 г.) плюс не такие огромные, как для магистральных направлений, поставки контейнеровозов. Благодаря этим двум факторам, ставки не должны претерпеть большой эрозии, а возможно, даже укрепятся.

Еще более оптимистично выглядят цифры роста контейнерооборота основных российских и украинских портов, имеющих контейнерные терминалы. Однако, существующие данные незначительно влияют на мировой контейнерный рынок.

Товарооборот между Россией и КНР с 2001 г. вырос более чем в 5,5 раз,

среднегодовые темпы прироста торговли превышают 30%. В 2008 г. объем двусторонней торговли увеличился на 40,5% и составил \$40,29 млрд., а к 2010 г. - \$80-100 млрд. [7]

Существует тенденция к изменению российско-китайского контейнерного грузопотока, следующего морем в сторону черноморских портов в альтернативу Санкт-Петербургу. В частности, набирает популярность схема доставки китайских грузов через румынский порт Констанца до украинского- Ильичевска и российского- Новороссийска либо прямыми судозаходами. При этом порт Констанца начинает играть в Черном море такую же роль, какую играют порты Гамбург и Роттердам на Севере Европы. В 2007 г. четыре контейнерных терминала Констанцы переработали более 1,4 млн. TEU, а средний за последние 3 года прирост контейнерооборота составил 74%. Недавно вошедший в строй новый Constantza South Container Terminal способен принимать контейнеровозы Post-Panamax, вместимостью более 40 TEU. В 2007 г. в мире насчитывалось 27 портов с оборотом контейнеров в транзитном, превышающем 1 млн. TEU. Четыре хабовых порта - Бальбоа, Констанца, Валенсия и Лас-Пальмас превысили этот рубеж впервые. Еще 24 порта в 2007 г. имели оборот транзитного, составляющий от 250 тыс. до 1 млн. TEU. Ниже в таблице №1 представлен контейнерооборот основных портов Украины, РФ и стран Балтии в январе-августе 2008г.

Таблица 1. Контейнерооборот основных портов Украины, РФ и стран Балтии в январе-августе 2008 г.

Порт/терминалы	Контейнерооборот за 8 мес. 2008 г., TEU	2008/2007, %
Одесса	365645	+14,0
Ильичевск		
Укртрансконтейнер	375220	+38,3
ИМТП	97511	+57,7
Санкт-Петербург		
ПКТ	711798	+15,3
Моби Дик	148800	+18,7
Петролеспорт	348600	+39,9
Новороссийск		
НУТЭП	82483	-10,8
Восточный		
ВСК	276659	+14,0
Находка	35899	+16,7
Владивосток	170860	н.д.
Клайпеда	247500	+19,6
Рига	135200	-2,8
Таллин	121900	+1,3
Вентспилс	12000	+3,5

Источник: www.gudok.ru

Таким образом, данные таблицы характеризуют процентное соотношение показателей 2008г к 2007г. Что свидетельствует об увеличении контейнерооборота в общем по своим основным портам России, Украины, Балтии. Однако, показатели в г.Новороссийске говорят об ухудшении ситуации за 2008г.

По сравнению с 2007г. Таким образом, властями данного округа была разработана политика в области линейных перевозок. Что стало открытием прямого контейнерного сервиса из Китая в Новороссийск. По сообщению пресслужбы Новороссийского МТП, 16 сентября на контейнерный терминал "Но-

ворослесэкспорт" впервые пришло судно типа Panamax - контейнеровоз BUXSTAR вместимостью 3940 TEU (по другим сообщениям - 4500 TEU) французского контейнерного оператора CMA CGM. Новороссийский порт стал первым портом России, начавшим обслуживать контейнеровозы такой вместимости. Ожидается, что по итогам первого рейса BUXSTAR продолжит работать на данной линии. Однако, скорость обработки и количество прибывающих контейнеров не позволяют рассчитывать на регулярность заходов и, вероятнее всего, - это экспериментальный судозаход.

Развивающийся экономический кризис уже в полной мере коснулся российских грузоперевозчиков. В последнее время объем грузопотока снизился на 30% и продолжает снижаться. В январе 2009 г. объем грузоперевозок РЖД, по оценкам представителей компании, сократился до 457,4-474,4 млн т. Это на 30-33% меньше, чем в первом полугодии прошлого года. Индекс Baltic Dry, отслеживающий цены на морские перевозки насыпных и навалочных грузов по всему миру, упал до минимума с января 1987 года на 763 пункта. Эксперты констатируют дефицит спроса на фрахт. Эта же проблема будет актуальна и для российских судоходных компаний, что скажется на объеме перевалки грузов портами. Снижается объем грузов, перевезенных автомобильным и авиатранспортом.

Доходы грузоперевозчиков сокращаются. Резкое удорожание кредитных ресурсов ставит под сомнение перспективы развития отрасли. Участники рынка вынуждены искать новые, возможно, нестандартные пути выхода из сложившейся неблагоприятной ситуации. В июне 2009 года на станциях Вологодского отделения Северной железной дороги было погружено 1 млн. 070 тыс. тонн различных грузов, что больше запланированного на 3,9%.

По отношению к предыдущему месяцу погрузка на отделении увеличена на 100 тыс. тонн. Эксплуатационный грузооборот в июне 2009 года составил 5252,3 млн. тонно-километров (+0,5% к уровню прошлого года). Основными видами груза на отделении остаются черные металлы (их в мае было погружено более 416,8 тыс. тонн, что выше уровня мая на 66,8 тыс. тонн), химические и минеральные удобрения (погрузили 224 тыс. тонн), лесные грузы (погрузка составила 149 тыс. тонн). В июне отмечена положительная динамика важнейших производственных показателей, характеризующих организацию работы грузового комплекса отделения. Так, среднесуточная производительность локомотива увеличилась к прошлому году на 7,4%, оборот рабочего вагона ускорился на 26,5%, время нахождения вагона под одной грузовой операцией сократилось на 66,9%. Средний вес поезда в июне составил 4 011 тонн, что больше, чем в прошлом году на 2,6%. Российская железнодорожная монополия РЖД сократила прогноз снижения грузоперевозок в 2009 году до 15% с 19%, следует из сообщения компании.

В октябре РЖД недополучено чуть менее 1 млн, а в ноябре уже свыше 7,5 млн тонн грузов — падение спроса на товары и сырье влечет за собой падение спроса на перевозки. При этом рост объемов перевозок грузов в контейнерах если и снизил темпы роста, то не так значительно, как в «вагонном» сегменте. Показатели основных контейнерных терминалов пока также в целом положительны. По итогам года контейнерный сегмент увеличиться.

Так, припортовые железные дороги, то по сравнению с аналогичным периодом прошлого года показали: Октябрьская - рост в 9%, Северо-Кавказская — на 33%, Дальневосточная — на 26%. Сработали с ростом и «внутренние» дороги. Глобальный кризис мог

не затронуть океанских перевозчиков, планировавших в заданные бизнес-планами сроки окупить строительство ряда гигантских контейнеровозов, выход которых на линии намечен как раз на 2010 год. С начала года ставки на перевозку «сухих» контейнеров были снижены в 3-4 раза. Это значит, что и без того неравная конкуренция между морским видом транспорта со свободными тарифами и «естественномонопольным» железнодорожным с тарифами, регулируемым государством, просто теряет смысл... Разница стоимости доставки одного контейнера из порта Шанхай в Москву составляет \$1,2 тыс. в пользу морского маршрута.

К концу года разница дойдет до \$2 тыс. Данная ситуация влечет грузоотправителей к переключению своих отправок пусть на более долгие, но зато значительно более дешевые океанские маршруты.

На железной дороге останется лишь грузоотправитель, крайне заинтересованный в коротких сроках доставки. При такой конъюнктуре для сохранения и тем более для наращивания трансибирского контейнерного потока впору говорить не об индексации, а о замораживании тарифов на транзитные перевозки в 2009 году.

По данным за три квартала перевалка контейнеров стивидорами порта Санкт-Петербург на 16% превысила показатели 9 месяцев прошлого года. И октябрь оказался для перегрузчиков удачным. В частности, в октябре терминал «Петролеспорта» (входит в Global Ports Investments) перегрузил 52 тыс. TEU, превысив показатель прошлого года на 79,6%. По итогам 2008 года грузооборот «Петролеспорта» составил 451,6 тыс. TEU. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года контейнерооборот компании увеличился на 49,4%.

Второй терминал Global Ports на российской Балтике — «Моби Дик» —

2008 г. перевалил 193,3 тыс. TEU, что на 15,6% выше прошлогоднего показателя. 13%-ный прирост по итогам 2008г. показал «Первый контейнерный терминал». Отметим, что в прошлом году по отношению к 10 месяцам 2006 года ПКТ вырос всего на 8,3%. Ранее компания прогнозировала рост объемов обработки контейнеров к 2010 году до 1,6 млн TEU в год с возможностью строительства нового терминала. [7]

В Южном транспортном узле у лидеров динамика разнонаправленная. По итогам 10 месяцев выдающуюся динамику (+50,6%) показали контейнеры в Новороссийском морском торговом порту, а октябрьский показатель превысил прошлогодний на 44,8%.

Перевалка «Владивостокского контейнерного терминала» (ВКТ), работающего на 16-17 причалах ВМТП, в январе-сентябре 2008 года составила 177,28 тыс. TEU, что на 26% превышает прошлогодний уровень. Данные за 10 месяцев по ВКТ еще не опубликованы, но вряд ли они выпадут из общей тенденции. Находкинский морской торговый порт по итогам 10 месяцев увеличил оборот контейнеров на 62,2% — до 42187 TEU. В целом по году перевалка контейнеров в дальневосточных портах, очевидно, вырастет, и весьма существенно.

Из вышеизложенного следует вывод: что выходом из сложившейся кризисной ситуации могут стать новые проекты международных контейнерных перевозок, основные на увеличении поставок продукции из Китая и стран ЮВА в Европу. Где существенные потоки будет проходить через океанские линии, минуя терминалы Российских железных дорог.

Библиографический список

1. Альбеков А.У. Логистика коммерции. Ростов-на-Дону. Изд-во «Феникс». 2001 (В соавторстве Федько В.П. Митько О.А.)

2. Доналд Дж. Бауэркс, Дейвид Дж. Клосс. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2 – е изд. Перевод с английского. – М.: ЗАО "Олимп – Бизнес". – 2005.
3. Кретов И.И., Садченко К.В. Логистика во внешнеторговой деятельности: Учебное пособие. – М.: ДИС. – 2006.
4. Миротин Л.Б., Сергеев В.И., Иванов В.В., и другие. Логистика: управление в грузовых транспортно – логистических системах: Учебное пособие, под редакцией д.т.н. Л.Б. Миротина. – М.: Юрист. – 2002.
5. Крашеников Е.В. Элементы системы управления рисками (СУР) – как способ минимизации материальных и временных затрат при организации и осуществлении перевозок, таможенного контроля и таможенного оформления // Эволюция логистики в новом тысячелетии: материалы Международной научно-практической конференции (третий южно-российский логистический форум). – Ростов-на-Дону.: РГЭУ «РИНХ», 2006.
6. Шкарупа С. Снижение транспортных издержек в условиях кризиса// Журнал ЛОГИНФО.-2008.- №12
7. <http://www.indpg.ru/transport>
8. <http://www.gudok.ru/>

Bibliographic list

1. Albekov A.U..Logistics of commerce. Rostov-on-Don. Publishing house "Phoenix". 2001 (In the co-authorship of Fedko of V.P.Mitko of Island A)
2. Donald Dzh. Бауэркс, David Dzh. Клосс. Logistics: the integrated chain of deliveries. 2 – е изд. A translation from English. – М.: ЗАО "the Olympus – Business". – 2005.
3. Kretov I.I., Sadchenko K.V.logistics in the foreign trade activity: the Manual. – М.: ДИС. – 2006.
4. Mirotin L.B., Sergeev V. I, Ivanov V.V., and others. Logistics: management in cargo транспортно – logistical systems: the Manual, under edition L.B.Mirotina. – 2002.
5. Krashenikov E.V.element of a control system of risks (СУР) – as a way of minimisation of material and time expenses at the organisation and realisation of transportations, the customs control and customs registration//logistics Evolution in a new millenium: materials of the International scientifically-practical conference (the third South Russian logistical forum). – Rostov-on-Don.: RSEU 2006.
6. Shkarupa S.Snizhenie of transport costs in the conditions of crisis//Magazine LOGINFO.-2008.- №12
7. <http://www.indpg.ru/transport>
8. <http://www.gudok.ru/>

Н.Томан

ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ ПАЛЕСТИНЫ

Аннотация

В статье подчеркнута роль здравоохранения в социальной политике государства, актуализировано значение применения маркетинга в здравоохранении. Даны определения понятиям «система здравоохранения» и «маркетинг». Автором отмечены предпосылки использования маркетинга в здравоохранении, раскрыты элементы маркетинга здравоохранения. Автор привел краткую характеристику системы здравоохранения Палестины и указал на необходимость использования маркетинговых технологий на рынке медицинских услуг Палестины.

Annotation

In article is underlined the role of public health services in social policy of the state, is staticized the value of application of marketing in public health services. It is given definition to «system of public health services» and «marketing» concepts. Author notes preconditions of use of marketing in public health services, elements of marketing of public health services are described. Author has brought characteristic of system of public health services of Palestine briefly and has specified necessity of use of marketing technologies in the market of medical services of Palestine.

Ключевые слова

Здоровье, маркетинг, элементы маркетинга, концепция маркетинга, медицинский маркетинг, лечебно-профилактические учреждения, медицинская услуга.

Keywords

Health, marketing, elements of marketing, concept of marketing, medical marketing, treatment-and-prophylactic establishments, medical service.

Здоровье, как сказано в преамбуле Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), - это «состояние полного физического, психического и социального благополучия». Из этого краткого определения вытекает, что здоровье в его широком, системном восприятии есть одновременно биологическая, физиологическая, экономическая, социальная и психологическая категория. Здоровье нации представляет и самостоятельную ценность и в то же время выступает важной составляющей общего социально-экономического потенциала страны, поэтому здравоохранение относится к числу приоритетных направлений социальной политики любого государства.

Данный тезис подчеркивает актуальность всестороннего исследования системы здравоохранения, представляющей собой совокупность организаций, учреждений, предприятий, ассоциаций, научных обществ, специалистов и иных хозяйствующих субъектов, вне зависимости от их ведомственной принадлежности и организационно-правовой формы, деятельность которых связана с производством, обеспечением, контролем качества, реализацией лекарственных средств, медицинской техни-

ки, медицинских услуг, проведением работ по предупреждению заболеваний, организацией и управлением процессами и финансами в сфере охраны здоровья граждан, образованием медицинских работников на додипломном и последипломном уровне [1. С. 8-11].

Система здравоохранения, в результате действия общественных и экономических законов и закономерностей функционирования и развития, приобретает характер живого социального организма, весьма чувствительного ко всем происходящим в нём процессам. Регулирование жизнедеятельности такого общественного организма – дело не такое простое, как может показаться на первый взгляд.

Недостаточное ресурсное обеспечение медицинских организаций из бюджета и системы обязательного медицинского страхования за последние десятилетия во многих странах мира привело к необходимости привлечения учреждениями здравоохранения дополнительных источников финансирования. Реформирование отрасли сопровождается сокращением числа неэффективно работающих лечебных учреждений как по линии обязательного медицинского страхования, так и в направ-

лении развития предпринимательской деятельности – предоставления дополнительных медицинских услуг гражданам на платной основе, программ добровольного медицинского страхования и т.д. В связи с этим повышение окупаемости затрат и конкурентоспособности медицинских учреждений в значительной степени зависит от маркетинговой политики [2. С. 47-83].

Термин «маркетинг», или «рыночная концепция управления» (marketing concept of management), появился в конце XIX — начале XX столетия и в буквальном смысле означает рыночную деятельность, работу с рынком. Дж.Р. Эванс и Б. Берман [3] дают следующее определение маркетинга: «Маркетинг — это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги и идеи посредством обмена». При этом подразумевается, что объектами маркетинга могут быть не только товары, услуги и идеи, но и люди (политические деятели, актеры и т.д.), организации (Красный Крест, общественные фонды), территории (например, курорты).

Ф. Котлер [4. С.12] отмечает, что маркетинг представляет собой вид деятельности, направленной на удовлетворение потребностей человека посредством обмена. Товар — это средство, с помощью которого можно удовлетворить определенную потребность или решить определенную проблему, то есть «упакованная» услуга. Идея обмена приводит к понятию рынка. Рынок — это сфера потенциальных обменов. Раз существует потенциальная возможность для торговли, значит, существует рынок [4. С.22].

Современный маркетинг — своеобразная «философия» большого бизнеса, который представляет собой предпринимательскую деятельность, связанную с направлением потока товаров и услуг от производителя к покупателю или потребителю. Используя мар-

кетинг, фирма не пассивно реагирует на рыночные явления, а проводит продуманную, скоординированную политику завоевания рынков сбыта, с одной стороны, приспособлявая ассортимент выпускаемых товаров к требованиям рынка, а с другой — активно формирует потребности и спрос с целью достижения максимальной прибыли.

Японские специалисты в области маркетинга отмечают, что следует продавать не то, что производится, а производить то, что покупается. Концепция маркетинга исходит из того, что проще предложить что-нибудь, отвечающее желаниям покупателей, чем убедить покупателей изменить свои желания [4. С. 58].

Маркетинг в здравоохранении имеет свою специфику, отличающую его от маркетинга в других отраслях экономики [5. С.5]. Применительно к сфере здравоохранения Американская медицинская ассоциация определила маркетинг как комплексный процесс планирования экономического обоснования управления производством медицинских услуг, ценовой политики, продвижения услуг к потребителю, а также их реализации [6. С.9, с.11].

Маркетинг, как достаточно широкое, понятие включает в себя следующие элементы:

- изучение рынка;
- определение возможностей медицинского учреждения по удовлетворению потребностей пациентов;
- разработку услуг;
- проведение мероприятий, направленных на обеспечение гибкого реагирования учреждения на требования рынка;
- формирование спроса на услуги своего учреждения, продвижение их на рынок.

Внедрение концепции маркетинга в отрасль здравоохранения предопределено тем, что в настоящее время в от-

расли реально существуют государственный, муниципальный и частный секторы, сформировалась система обязательного медицинского страхования, способствующая зарождению элементов рыночных отношений. Основными предпосылками возникновения маркетинга медицинских услуг явились:

- изменение методов финансирования медицинских учреждений;
- образование коммерческих медицинских учреждений;
- появление новых источников финансирования, не зависящих от государства, в лице страховых компаний, самих покупателей медицинских услуг;
- увеличение затрат медицинских учреждений на оказание услуг в связи с применением новых технологий лечения, более совершенного оборудования, новых лекарственных средств.

Отметим, что к маркетингу начинают обращаться по мере обострения конкуренции на рынке медицинских товаров и услуг, роста издержек, замедления или падения роста производительности труда, ухудшения качества услуг, причем начинают, как правило, с отдельных элементов маркетинга, и чаще всего с рекламы.

Маркетинг в здравоохранении охватывает совокупность организационно-экономических функций, связанных с реализацией комплекса оздоровительно-профилактических, санитарных и лечебных услуг, лекарственных средств, изделий медико-терапевтического и реабилитационного назначения.

В условиях рыночной концепции управления маркетинг направлен на удовлетворение потребностей в услугах отрасли, лекарственных средств и товаров. Целью маркетинга в этом случае является обеспечение рентабельности производства медицинских услуг и лекарственных средств, достижение эко-

номической эффективности от их реализации за приемлемое время и в пределах имеющихся возможностей.

Возможности реализации услуг и лекарственных средств в здравоохранении зависят от действия целого комплекса факторов, формирования цен на медицинские услуги, лекарственные препараты и товары, а также от соотношения спроса и предложения на амбулаторное и больничное обслуживание.

В настоящее время рынок лечебно-профилактических услуг, медикаментов и товаров достаточно динамичен за счет появления на нем объектов здравоохранения и фармации различных организационно-правовых форм. Поэтому деятельность хозяйственных структур и коммерческих медицинских учреждений, страховых медицинских и фармацевтических организаций, а также других субъектов рынка в условиях рынка связана с риском. Маркетинг предназначен для того, чтобы снизить степень риска до минимума.

Возможным разделением медицинского маркетинга по сферам приложения в здравоохранении могут явиться следующие направления: оздоровительно - профилактическое, санитарно - гигиеническое, лечебно-профилактическое, обеспечение лекарственными средствами, изделиями терапевтического и реабилитационного назначения.

В медицинском маркетинге принято выделять маркетинговую среду – совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами организации и влияющих на возможности ЛПУ устанавливать и поддерживать с клиентами отношения сотрудничества. Принцип ее построения схож с принципом построения среды в менеджменте, однако добавляются некоторые элементы.

К маркетинговой среде относят: ЛПУ любой формы собственности;

- поставщики;

- конкуренты;
 - потребители, пациенты;
 - маркетинговые посредники – организации, помогающие производителям медицинских услуг в распространении этих услуг;
 - факторы, определяющие здоровье населения и влияющие на уровень потребления медицинских услуг:
- а) социально-экономические условия;
- б) состояние природной среды; технологические факторы, связанные с техническим прогрессом;
- в) уровень культурного развития населения, в том числе уровень образования, ценностные ориентиры и т. д.

На основании анализа маркетинговой среды и, в частности, состояния рынка медицинских услуг каждое ЛПУ разрабатывает свою программу, которая содержит конкретные задачи, их необходимо решить в соответствии с поставленными в данном регионе целями.

Подчеркнем, что маркетинг здравоохранения, включающий маркетинг медицинских услуг и медицинских организаций, – один из наиболее сложных видов маркетинга. Это обусловлено рядом причин. Прежде всего, медицинские услуги связаны с сохранением самой главной ценности человека – его жизни и здоровья. Другая причина – ограниченность бюджетных средств, что заставляет искать внебюджетные источники финансирования.

Функциональная схема маркетинга в здравоохранении включает лечебно-профилактические учреждения, маркетинговых посредников и пациентов. Эти элементы соединены четырьмя главными потоками: поток медицинских услуг; поток денежных средств, полученных в оплату за оказание медицинской помощи; информационный поток; поток коммуникаций.

Применение маркетинговых технологий в здравоохранении каждой страны имеет свои отличительные чер-

ты. Это касается национальных особенностей региона, специфики структуры органов управления здравоохранением, а также органов, контролирующей медицинскую деятельность государственных и частных лечебно-профилактических учреждений и ряд других немаловажных аспектов.

В рамках данного исследования автором анализируется система здравоохранения Палестины, отличительные особенности применения маркетинга в здравоохранении данной страны. Так, система предоставления населению необходимой медицинской помощи в Палестине приобретает значение жизненно важной для существования и стабильного развития общества, а также для обеспечения национальной безопасности. Между тем состояние системы здравоохранения характеризуется наличием фундаментальных проблем, требующих принятия принципиальных решений. Главными при этом являются социальные и организационно-экономические проблемы. Повышение эффективности системы здравоохранения требует анализа и характеристики регионального здравоохранения, разработки новых концепций оценки деятельности медицинских учреждений, информатизации и компьютеризации здравоохранения.

Основным звеном многоукладной системы здравоохранения региона выступают экономически самостоятельные, несущие всю полноту ответственности за результаты своей врачебной и хозяйственно-финансовой деятельности медицинские учреждения (их объединения) различного профиля и назначения, деятельность которых основывается на различных формах собственности, методах управления и финансирования.

К сожалению, в настоящее время ситуация по внедрению маркетинга в практику медицинской деятельности страны далека от совершенства. Несмотря на его общее развитие в Пале-

стине в последние годы, исследования в области медицинского маркетинга практически не осуществляются. Многочисленные исследования в этой сфере на Западе (Rice T., Labelle R., 1989; Souba W.W., 2001; Woods D.K., 2002; Seltman K., 2003) не всегда могут быть адаптированы к национальным условиям в силу целого ряда особенностей, связанных с организацией и условиями работы медицинских учреждений, спецификой формирования спроса палестинского пациента на платные медицинские услуги.

В отношении основных участников системы здравоохранения - государственных медицинских учреждений и, в первую очередь, наиболее важного субъекта - амбулаторно-поликлинического звена, появилось значительное число теоретических и практических вопросов. В частности, на данный момент отсутствует анализ рыночной среды маркетинговых услуг в Палестине, не выявлены особенности практического применения маркетинга при оказании платных медицинских услуг, не изучены характеристики различных потоков пациентов, не сформированы маркетинговые подходы к качеству услуг. Практически не освещены вопросы применения в медицине стратегического маркетинга, являющегося основой маркетинговой деятельности для любой организации.

Между тем только адекватное использование маркетинга как необходимого средства стратегического и тактического управления в современных рыночных условиях позволит привлечь дополнительные средства в государственную систему здравоохранения, адаптировать услуги потребностям пациентов, обеспечить эффективное по конечному результату использование имеющихся ресурсов и тем самым достичь расширения возможностей выполнения обязательств руководства страны перед населением в оказании доступной и

действенной медицинской помощи в условиях непрекращающегося военного конфликта.

В таких условиях палестинскому правительству предстоит кропотливая работа по созданию в первую очередь благоприятного инвестиционного климата в отрасли, привлечению капитала внутренних и внешних инвесторов, созданию эффективных независимых страховых инструментов, упрощению процедур сертификации врачей и лицензирования медицинских учреждений, созданию эффективных коммуникаций между всеми заинтересованными сторонами, налаживанию каналов для сбора и передачи информации.

В заключение хотелось бы отметить, что реформы здравоохранения, проводимые в Палестине в последние десятилетия, направлены на внедрение новых форм хозяйствования, платной медицинской помощи и обуславливают практический интерес к маркетингу как одной из форм организации и управления здравоохранением и оказания медицинской помощи населению. При этом следует помнить о том, что маркетинг в области здравоохранения — это особая сфера бизнеса, в котором интересы фирмы, получение прибыли не должны вступать в противоречие с интересами общества и каждой личности. Исходя из этого реклама должна быть максимально объективной, а маркетинговые исследования — всесторонними и нетенденциозными. Основу медицинской рекламы и маркетинга должны составлять интересы пациента. Продвижение медицинских услуг и товаров медицинского назначения, лекарственных препаратов, медицинских технологий и новых идей должно осуществляться на основе свободной конкуренции с учетом интересов каждой личности, населения и общества в целом, что будет способствовать совершенствованию здравоохранения, повышению качества лечеб-

но-профилактической помощи, улучшению здоровья нации.

Важным фактором, влияющим на эффективность работы медицинских организацией, является тот факт, что с помощью маркетинга руководители органов и учреждений здравоохранения могут получить необходимую информацию о том, какие медицинские услуги и почему именно их хотят получить пациенты, сколько они готовы за них заплатить, в каких регионах мира и отдельной страны высок спрос на данные медицинские услуги и, наконец, каким образом конкуренты добиваются более высокого объема оказываемых медицинских услуг. Кроме того, маркетинговые исследования уровня доходов и платежеспособности жителей разных регионов, уровня цен на медицинские услуги и возможность их приобретения различными социальными слоями населения имеют большое значение для обеспечения эффективности бесперебойной работы любого медицинского учреждения.

Маркетинг, активно изучая рынок и работая с ним, предполагает, что рынок – это совокупность взаимосвязанных элементов, к которым относятся: коммерческие банки, биржи труда, поставщики, клиенты, союзы работодателей, профсоюзы, союзы потребителей. Именно они, с точки зрения товаропроизводителей, образуют как бы промежуточную систему между государством, и которые, с этих позиций, имеют свою внутреннюю систему, состоящую из оргструктуры, производственных мощностей и ресурсов.

Библиографический список

1.Алексеев Н.А. Анализ эффективности

деятельности ЛПУ // Здравоохранение РФ.- 2004.- № 5.

2.Тогунов И.А. Модель маркетинговой системы медицинских услуг (маркетинговая формализованная сущность либеральной системы здравоохранения) // Эксклюзивный маркетинг - № 5 – 1999.

3.Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг. — М.: Экономика, 1990.

4.Котлер Ф. Управление маркетингом. — М.: Экономика, 1980.

5.Малахова Н.Г. Маркетинг медицинских услуг. М.: МЦФЭР, 1998.

6.Подольцев А.Л., Яковлев Е.Л. «Маркетинговое исследование рынка медицинских услуг как основа поиска дополнительных источников финансирования». - Экономика здравоохранения. М.,2004, №9.

Bibliographic list

1.Alexeys N.A. Analys of efficiency of medical and preventive institutions activity// Public health services in Russian Federation.-2004.5.

2.Togynov I.A. Model of marketing system of medical services (the marketing formalized essence of liberal system of public health services) // Exclusive marketing - № 5 - 1999.

3. Evans Dzh., Berman B. Marketing. - M.: Economy, 1990.

4. Kotler F.Upravlenie marketing. - M.: Economy, 1980.

5.Malakhov N.G. Marketing of medical services. M.: 1998.

6.Podoltsev A.L., Iakovlev E.L. «Marketing research of the medical services market as a basis of search of additional sources financing». -Economy of public health services., 2004, №9.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ШВЕЙНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Аннотация

В условиях динамично развивающейся внешней и внутренней среды, швейным организациям приходится пересматривать сложившуюся практику управления. Возникает острая необходимость поиска новых методических подходов при организации учетных процессов. Ориентация на упорядочение хозяйственно-финансовой деятельности на основе действенной системы управленческого учета позволит организациям производящим швейные изделия преодолеть негативные тенденции, вызванные кризисными явлениями национальной экономики.

Annotation

Under conditions of dynamically developing external and internal environment garments producing organizations have to review the existing practice of management. New methods for accounting process organizations are to be looked for. Sorting of economic and financial activities based on reliable managerial accounting system will allow garments producing organizations to overcome negative tendencies caused by national crisis.

Ключевые слова

Система бюджетирования, управленческий учет в швейной промышленности, контроль и анализ экономической информации, центры ответственности, прогнозирование финансовых результатов.

Key words

Budgeting system, managerial accounting system in garments producing organizations, control and analysis of economic information, centers of responsibility, financial results forecasting

Швейное производство, как и другие подотрасли легкой промышленности, во многом способствует обеспечению стабильного и сбалансированного экономического роста нашей страны, улучшению качества жизни населения и повышению его благосостояния.

Эффективная система управления затратами в организациях по производству швейных изделий повышает конкурентоспособность российских товаропроизводителей, укрепляя их позиции на внутреннем и внешнем рынках.

По данным аналитической информации ОАО «Рослегпром», в 2009 г.

производство швейных изделий в фактических отпускных ценах без НДС, включающих стоимость давальческого сырья, увеличилось на 174 млн. руб., на 1,5% и составило 11,9 млрд. руб. По физическому объему (без учета роста цен) выпуск уменьшился на 9,7%.

Необходимо отметить, что согласно статистическим данным, ежегодно происходит сокращение предприятий по выпуску швейных изделий, на долю которых приходится до 65 % выпускаемых изделий, остальной объем приходится на малые предприятия и

предприятия, занимающиеся «неформальной деятельностью».

В 2009 году индекс производства в швейном производстве составил около 80 % по сравнению с 2008 годом.

Кризисное состояние швейного производства обусловлено влиянием следующих факторов: снижением объемов производства и реализации продукции в связи со снижением денежных доходов населения, низкой конкурентоспособностью по дизайну, качеству и цене, а также перенасыщением отечественного рынка импортными товарами; отсутствием социально ориентированной ассортиментной политики по обеспечению потребностей мало защищенных слоев населения и др.

Деятельность организаций швейного производства ориентирована на получение максимальной прибыли. При наличии жесткой конкуренции, особенно со стороны производителей, импортирующих в нашу страну швейную продукцию, при этом нередко по более низким ценам, повышение прибыльности швейных организаций за счет увеличения цен на выпускаемую продукцию становится практически невозможным.

В сложившихся условиях организациям швейного производства приходится преодолевать возникающие проблемы и использовать возможности с целью эффективного управления ограниченными финансовыми и материальными ресурсами. В связи с этим особое внимание необходимо уделять надежному информационному обеспечению реализации функций планирования, контроля, принятия управленческих решений во взаимосвязи с решением стратегических, тактических и текущих задач.

В теории и практике функционирования отечественных организаций накоплен немалый опыт в области бухгалтерского учета, планирования, экономического анализа. В современных

условиях хозяйствования необходимы изменения как в системах планирования, контроля и анализа, так и в системе формирования и использования экономической информации для целей управления хозяйственно-финансовой деятельностью. Именно управленческий учет расширяет возможности таких изменений и их внедрение в практическую деятельность хозяйствующих субъектов.

Швейные организации в настоящее время осуществляют свою деятельность без разработки финансово-экономических стратегий и нацелены, прежде всего, на решение краткосрочных текущих проблем. Разработка планов и принятие решений без изучения современных методологических основ информационного обеспечения не сможет служить базой для стабильности и роста.

Создание нетрадиционных систем формирования информации о затратах, применение новых подходов к управлению ими и современных методов анализа получаемой информации, в настоящее время являются актуальными проблемами управленческого учета.

Используемая в учетной практике швейных организаций классификация затрат на производство швейных изделий направлена на достоверное исчисление фактической себестоимости и прибыли, при этом затраты группируют по статьям, элементам, местам возникновения.

Указанные группировки не утратили своего значения, однако они требуют усовершенствования и развития, так как в условиях конкуренции, сложных экономических процессов, этой информации недостаточно для эффективного управления затратами.

В соответствии со сложившейся теорией и практикой основными компонентами системы управленческого учета являются учет и управление затратами. В этой связи, главной задачей

управленческого учета является информационное обеспечение эффективного управления и контроля производственных затрат.

Результаты проведенных исследований деятельности организаций по производству швейных изделий, позволили сделать вывод, что методика управленческого учета производственных затрат, должна основываться на выполнении следующих основных процедур:

- создание децентрализованной системы управления и выделение центров ответственности, приближение центров ответственности к местам возникновения затрат;
- разработка «дерева целей» для конкретных центров ответственности;
- изменение политики ценообразования – ориентация на спрос;
- разработка системы бюджетирования;
- прогнозирование внешних (независимых) и внутренних (управляемых) факторов, оказывающих влияние на деятельность хозяйствующих субъектов; в выборе методов учета и калькулирования себестоимости выпускаемой продукции;
- формирование управленческой отчетности.

Организации работают в условиях динамично развивающейся внешней и внутренней среды, увеличивающей поток информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений. Значительно расширяется спектр управленческих задач, решаемых руководителями швейных организаций, что обосновывает необходимость разделения полномочий, в том числе и в части принятия управленческих решений, появляется потребность в формировании децентрализованной организационной структуры управления, с выделением центров ответственности.

Под центром ответственности в управленческом учете понимают струк-

турное подразделение организации, которое возглавляет менеджер, контролирующей затраты, доходы и средства, инвестируемые в данный сегмент деятельности. Каждому месту возникновения производственных затрат должна соответствовать своя сфера ответственности.

В организациях по производству швейных изделий целесообразно выделять следующие центры ответственности: центры затрат, центры доходов, центры прибыли, центры инвестиций.

Для того, чтобы принять окончательное решение о количестве центров ответственности, целесообразно учитывать следующие факторы:

- организационную структуру управления хозяйствующих субъектов;
- разнообразие видов деятельности;
- технологические особенности производства;
- количество необходимых центров с учетом затрат труда на ведение учета по ним.

Успешное функционирование децентрализованной системы возможно при соблюдении условия согласованности целей и интересов организации в целом и ее отдельных структурных подразделений.

Для обоснования и принятия управленческих решений необходимо применять современные методы управленческого учета, позволяющие создать более мобильную систему учета затрат, повышающую информативность данных о затратах и качество контроля за их использованием и, более того, способную предотвратить неоправданные затраты.

На процесс формирования себестоимости продукции в швейном производстве оказывают влияние следующие факторы, которые необходимо учитывать при организации системы управленческого учета:

- разнообразие ассортимента выпускаемой продукции, имеющей многоступенчатую структуру;
- нестабильность ассортимента и его частое обновление под воздействием моды;
- преобладание пооперационной механической технологии, при которой готовая продукция получается путем сборки заранее изготовленных деталей кроя и других материалов;
- массовый и крупносерийный тип производства, дающий возможность использования поточных методов его организации;
- четкое разграничение в технологическом процессе двух этапов: раскрой и пошив готовых изделий;
- различный уровень специализации и концентрации производства в зависимости от объема выпускаемой продукции;
- различная производственная структура швейных предприятий;
- короткий технологический цикл изготовления швейных изделий;
- высокий удельный вес в структуре себестоимости материальных затрат;
- отсутствие или минимальный размер незавершенного производства.

Указанные факторы обуславливают особенности классификации затрат, их состав и структуру, влияют на методологию и организацию управленческого учета, определяют выбор калькуляционного объекта и наиболее приемлемых методов учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.

На объем выхода готовой продукции, ее качество и себестоимость значительное влияние оказывают внешние и внутренние факторы, учет и анализ которых позволит прогнозировать и управлять ими в интересах организации.

Выделяют следующие подходы к их прогнозированию и анализу с целью определения их влияния на себестоимость и финансовые результаты: клас-

сификация факторов; определение степени влияния каждого из них на результаты деятельности; выявление наиболее существенных факторов; поиск возможностей управления существенными факторами. На рис. 1 предложена классификация факторов, влияющих на себестоимость и финансовые результаты швейной организации. Данная классификация основана на разделении факторов на управляемые и независимые.

Основным элементом системы управленческого учета является бюджетирование. Вопрос организации и внедрения бюджетирования в производственной деятельности рассматривали многие отечественные и зарубежные экономисты – А.Апчерч, М.А.Вахрушина, В.В. Бочаров В.Б.Ивашкевич, В.Э.Керимов, Б. Райан, В.Е. Хруцкий, К.В. Щиборщ и другие.

Процесс бюджетирования в системе управленческого учета ориентирован на:

- эффективную организацию процесса управления на базе внутреннего контроля;
- обеспечение действенной связи между стратегией развития организации и ее хозяйственной деятельностью на базе оперативного контроля;
- максимально эффективное использование ресурсов на базе финансового контроля.

Таким образом, можно сделать вывод, что система бюджетирования является мощным инструментом управления и контроля в деятельности хозяйствующих субъектов. Сущность этого процесса состоит в разработке взаимосвязанных планов производственно-финансовой деятельности организации и ее структурных подразделений исходя из текущих и стратегических целей функционирования, контроле за выполнением этих планов, использовании корректирующих воздействий на отклонения от параметров их исполнения.

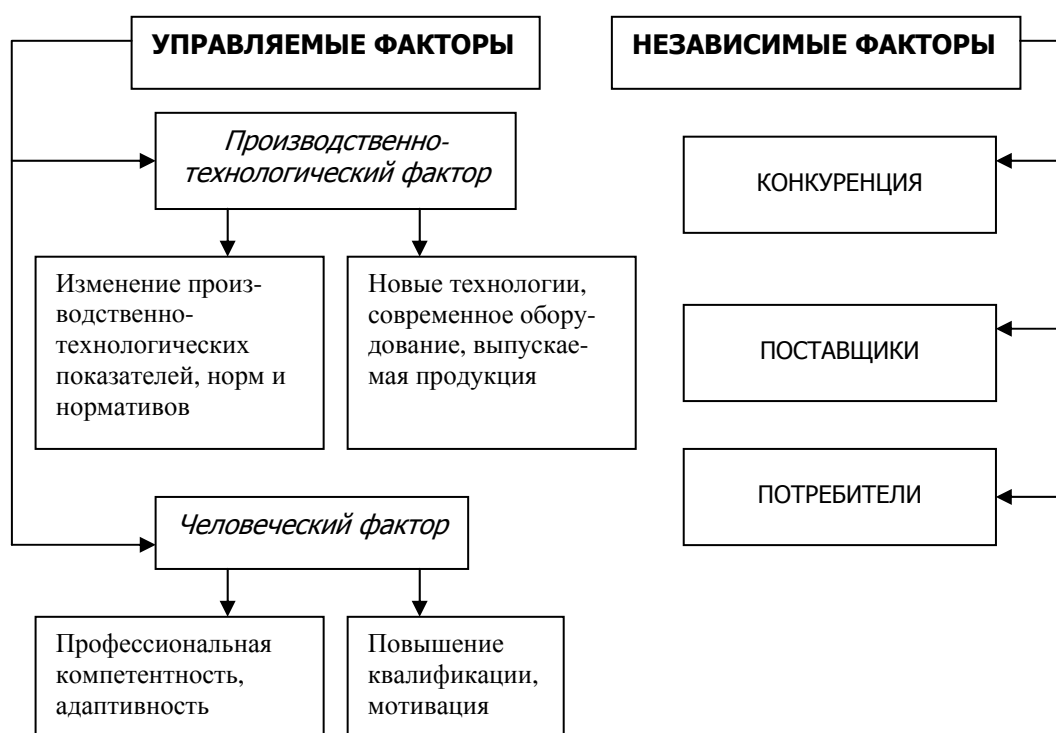


Рис. 1. Факторы, влияющие на себестоимость швейной продукции

На рис. 2 отражены цели и задачи системы бюджетирования в организациях швейного производства.

В настоящее время в организациях швейного производства система бюджетирования ограничена в основном планированием всей деятельности в целом без составления бюджетов по центрам ответственности и согласованности их исполнения. Между тем, выделение центров ответственности, составление для них бюджетов и отслеживание выполнения плановых заданий является важным инструментом контроля, без которого система бюджетирования нецелесообразна. Поэтому совершенствование планирования деятельности должно быть направлено на создание системы бюджетирования, интегрирующей результаты процессов планирования, учета, контроля и анализа стоимостных показателей их деятельности.

Бюджеты обеспечивают координацию деятельности различных

подразделений организации, формируют коммуникационную среду между сотрудниками и их осведомленность о финансовых последствиях своих действий.

Одним из главных направлений управленческой деятельности организации является политика ценообразования. В швейных организациях при установлении цен на продукцию до сих пор ориентируются на производство, а не на спрос, что в условиях рынка необоснованно. В настоящее время при установлении цен на продукцию должны учитываться, прежде всего, факторы, относящиеся к спросу, а не к предложению. Это вызывает потребность в целевом калькулировании себестоимости швейных изделий, когда расчет ведется от реальной рыночной цены к затратам и поиску оптимальных возможностей их сокращения.

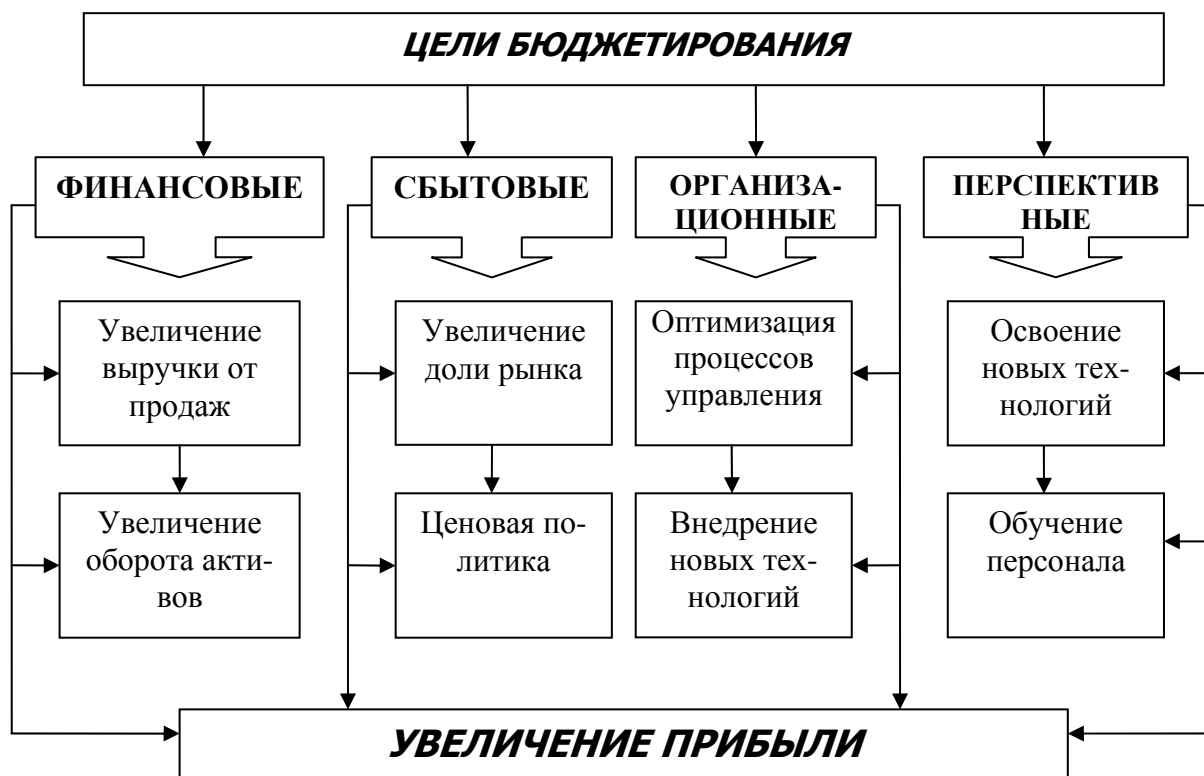


Рис. 2. Цели и задачи системы бюджетирования в швейных организациях

Любой учетный процесс завершается отчетностью. Средством отражения необходимой информации в области управленческого учета является управленческая отчетность, целью составления которой служит удовлетворение потребностей пользователей в информации.

В современных организациях швейного производства отчетность в основном формируется в системе финансового учета, что не позволяет обеспечить требуемой информацией управленческие службы.

Для принятия обоснованных решений руководителям организаций не-

обходима качественная информация, сформированная в различных аналитических разрезах. В связи с этим хозяйствующие субъекты должны разрабатывать внутренние регламенты, в которых закреплять основные требования, предъявляемые к управленческой отчетности, такие как своевременность, достаточность, целесообразность, объективность, сопоставимость, а также сроки и порядок представления отчетов по структурным подразделениям и организации в целом.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК РГЭУ (РИНХ)»

Согласно решению ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ВАК) Минобрнауки РФ от 10 октября 2008 года № 38/54 «О повышении статуса журналов, включенных в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий», в журнал принимаются статьи и материалы, соответствующие следующим требованиям:

1. Статьи должны содержать обоснование актуальности, четкую постановку целей и задач исследования, научную аргументацию, обобщение и выводы, представляющие интерес своей новизной, научной и практической значимостью, а также должны быть рекомендованы кафедрой (отделом) по месту учебы (работы) автора.

Все статьи, представленные к печати в журнале «Вестник РГЭУ «РИНХ»», в обязательном порядке рецензируются редакционной коллегией журнала и возвращаются авторам для ознакомления.

2. а) Текст статьи должен быть отпечатан 14 кеглем (размер шрифта), гарнитурой Times, с одной стороны белого листа бумаги стандартного формата А4 (210x297), черным цветом. На странице рукописи должно быть не более 30 строк, отпечатанных через полтора интервала (это относится к примечаниям и ссылкам на литературу), в каждой строке не более 65 знаков, включая пробелы между словами. Поля рукописи должны быть: верхнее, правое, левое - 25 мм и нижнее – 30 мм. Размер абзацного отступа 1 см. Нумерация страниц в правом верхнем углу листа.

б) Таблицы набираются 10 кеглем через один интервал без выделения колонок (без заливки). Графики и рисунки в полутонах черно-белого цвета.

Формулы – во встроенном формульном редакторе MS Word.

в) Заглавие статьи печатается строчными буквами. Инициалы и фамилия автора(ов) пишутся над заглавием статьи (для рецензии и информационных материалов в конце статьи). Заглавие отбивается двумя интервалами сверху и снизу (от текста).

г) В тексте статьи следует использовать минимальное количество таблиц и иллюстративного материала. Круглые скобки употребляются только в тексте.

д) Ссылки на литературу и подстрочные примечания помещаются в конце статьи (библиографический список) с точным указанием выходных данных.

е) Иностранная литература оформляется по тем же правилам. Нумерация ссылок сквозная на протяжении статьи.

3. К статье на бумажном носителе прилагается электронная версия (на дискете), сведения об авторе (имя, отчество, фамилия, место работы, учебы, должность, контактный телефон, домашний адрес), кроме того, необходимо представить краткую аннотацию статьи, пристатейные библиографические списки, ключевые слова, название статьи (на русском и английском языках), выписка из протокола заседания кафедры о рекомендации работы в печать. Статья не должна превышать более 10 страниц.

Рукописи, оформленные без соблюдения приведенных выше правил, не рассматриваются. Редакционная коллегия оставляет за собой право при необходимости сокращать статьи, подвергать их редакционной правке и отправлять авторам на доработку. Датой поступления статьи, отправленной на доработку (если она была у автора), считается день

ее возвращения в редакцию. Один экземпляр статьи, не принятый к публикации, остается в архиве редакции.

Плата с аспирантов за публикацию не взимается.

Приглашаем к активному творческому сотрудничеству и надеемся на поддержку.

Главный редактор журнала - **Наливайский Валерий Юрьевич**, д.э.н., профессор.

Дни приема: **вторник, пятница с 13:00 – 15:00, ауд.418**

тел.: 237-02-69

тел.: 261-38-46

Ответственный секретарь журнала - **Смейле Валентина Ефимовна**, нач. отдела редакции журнала, ауд. 653

Дни приема: **понедельник, вторник, четверг, пятница с 10:00 – 17:00, ауд. 653**

тел.: 266-42-34

На журнал можно подписаться по каталогу «Пресса России» индекс 41963 (полугодие), 82537 (годовой) в любом почтовом отделении.

Адрес редакции журнала: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ (РИНХ), тел.: 266-42-34
e-mail: juliav8@rambler.ru, сайт журнала: RSEU.ru

**ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 3 (29), НОЯБРЬ, 2009 г.

Научно-практический журнал

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редакторы:	О.Н. Шимко В.Е. Смейле
Корректор	Ю.В. Тихонова
Компьютерный набор, верстка и макетирование	Ю.В. Тихонова

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

Изд. № 255/1305. Подписано к печати 27.11.2009.
Объем 46,5 уч.-изд. л.; 46,5 усл. печ. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Формат 60×84/8. Гарнитура «Times New Roman».
Заказ № 1824. Тираж 1000 экз.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ (РИНХ), к. 653
Отпечатано в типографии РИЦ РГЭУ (РИНХ)