

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

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 3 (32), ДЕКАБРЬ, 2010

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2010

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
рецензируемых научных журналов, рекомендованных ВАК

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 3 (32), ДЕКАБРЬ, 2010.

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 3 номера в год.
№3 (32), 2010

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

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

Обложка В.Е. Смейле

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

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

**Индекс 82537 (на год) в каталоге «Пресса России»
или на сайте www.arpk.org в Интернете
© Вестник Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
2010**

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ 9

**РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОЦЕССОВ** 12

*Чернышева Ю.Г.,
Шепеленко Г.И.*
Дифференциации статуса
предпринимателя 12

Мирзоян В.А.
Некоторые методологические
вопросы управления
устойчивостью организации 18

Бондаренко Г.А.
Систематизация теоретико-
статистических
воззрений на категорию
«трудовой потенциал» 22

Алексеева И.В.
Исследование дефиниции
«профессиональное суждение»
в системе категорий
аудиторской деятельности 28

Суржиков М. А.
Совершенствование
внешнеторговой деятельности
с использованием методологии
«шесть сигм» 37

РАЗДЕЛ2.СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ	46	Цветкова С.Н., Кренинина Т.В. Перспективы развития государственно – частного партнерства в постдепрессивных шахтерских регионах	93
Золотарев В.С., Невская Н.И., Комарова Т.Г. Национальное богатство России в системе макроэкономических показателей	46	Новиков А. И. Региональные кластеры: определение, признаки, предпосылки создания в Ростовской области	101
Барташевич А.А. Эколого-экономические риски и их влияние на социально-экономическое положение страны	54	Мелешко Е.Н. Создание обувного кластера в Ростовской области – фактор обеспечения конкурентоспособности региона	105
Мартынюк А.П. Взаимосвязь институциональной структуры России и перспектив экономического роста в стране	58	Поляков В.Г. Институциональные аспекты исследования инвестиционной деятельности в строительстве	111
Старкова Н.О. Перспектива интеграции России с ЕС	63	Фокина Е.В. Развитие методических основ стратегического позиционирования предприятия	116
Айвазов А.Л. Развитие государственно- частного партнерства в системе здравоохранения	71	Долятовская Т.И. Когнитивный анализ влияний различных факторов на результирующие показатели работы предприятия	127
РАЗДЕЛ3.ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ, РЕГИОНОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ	77	Комиссарова М.А. Основные стратегии развития российских угледобывающих компаний	134
Ажогина Н.Н. Диверсификация ТЭК России как условие его развития	77	Страхова Е.Н. Институциональная структура внешнеэкономической деятельности предприятий	141
Чванов Н.М. Ресурсный подход к повышению эффективности использования сравнительных преимуществ региона в развитии экспортоориентированного сектора	84		

Парфенов М.А. Эволюция управления цепями поставок: от интегрированной логистики к сетевым структурам	147	на региональном розничном рынке фармацевтической продукции	191
Карева Е.С. Использование инструментария торгового маркетинга предприятием – товаропроизводителем на рынке алкогольной продукции	154	РАЗДЕЛ 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ	198
Попов М.В. Современные особенности развития патента	160	Рябченко Т.Н. Управление конкурентоустойчивостью вуза на рынках образовательных услуг	198
РАЗДЕЛ 4. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	166	Горюнова Е.В. Финансирование и внедрение инноваций в российских вузах: мировой опыт и возможности его использования в России	205
Чельшева Э.А. Некоторые аспекты межбюджетного распределения налоговых доходов	166	Уставицкая М.Ф. Формирование конкурентных преимуществ вузов России на основе маркетинговой концепции бенчмаркинга	213
Клюкович С.В. Воздействие государства на развитие банковского налогообложения	173	Мирошниченко И.И., Жилина Е.В. Проектирование семантического ядра контента учебного интернет – ресурса с поддержкой функций адаптивного контроля знаний	219
Бажанов Г.С. Инвестиционные операции при размещении собственных средств страховых организаций	180	Тищенко Е.Н., Шарыпова Т.Н. Формализация выбора различных вариантов системы защиты информации от несанкционированного доступа в среде электронного документооборота	226
Севумян Э.Н. Применение модели Уильяма Шарпа при формировании портфеля ценных бумаг	186	Правила оформления материалов, представляемых в журнал «Вестник РГЭУ (РИНХ)»	234
Сатлер В.В. Основные тенденции ценообразования			

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION
FEDERAL AGENCY OF EDUCATION

VESTNIC

ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 3 (32), DESEMBER, 2010.

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical – 3 issues per year
№ 3 (32), 2010

Editorial board:

V.U. Nalivaiskiy (chief editor),
A.U. Aljbekov,
V.I. Gissin, A.G. Gubanov,
M.U. Denisov, V.M. Dzhuha,
V.A. Dolyatovskiy, T.V. Evsjukova,
V.S. Zolotaryov, D.D. Kostoglodov,
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:

V.E. Smejle, O.N. Shimko, J.V. Tikxonova,
Gruzinskaya T.A.

Front page: V.E. Smejle.

Publishing address of the journal:

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

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

PI # FS77-22006

Index82537(per year) in the catalogue of agency
«The Press of Russia» or in the site www.arpk.org in the
Internet,

© Vestnic of Rostov-on-Don State Economic University
(RINH), 2010

CONTENTS

OUR AUTHORS 9

**PART 1. THEORETICAL
QUESTIONS OF RESEARCH
OF ECONOMIC PROCESSES** 12

*Chernisheva Y.G.,
Shepelenko G.I.*
Differentiation status of the
entrepreneur 12

Mirzoyan V.A.
Some methodological questions
of regulations of organization's 18

Bondarenko G.A.
Systematization of the statistic-
theoretical views of the category
“labour”potential 22

Alekseeva I.V.
The main approaches
to professional judgment
formation in audit 28

Surgikov M.A.
Foreign Trade Activity Completion
with “Six Sigma” Methodology 37

**PART 2. SOCIAL-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF RUSSIA** 46

*Zolotarev V.S., Nevskaya N.I.,
Komarova T.G.*
National riches of Russia
in system of macroeconomic

parameters	46	of Creation in Rostov Region	101
<i>Bartashevich A.A.</i> Ecological-economic risks, the reasons of their occurrence and introduction of the system of ecological initiatives in ecological-economic policy	54	<i>Meleshko E. N.</i> The Formation of Footwear Cluster in Rostov Region as the Factor of Providing the Competitiveness of the Region	105
<i>Martinuk A.P.</i> The correlation of the institutional structure of Russia and the prospects for economic growth in the country	58	<i>Polyakov V.G.</i> Institutional aspects of the building investment research	111
<i>Starkova N.O.</i> Evaluation of the prospects for Russia's integration with EU	63	<i>Fokina E.V.</i> Development of methodical fundamentals of strategical position of enterprise	116
<i>Avazov A.I.</i> Development of state-private partnership in public health services system	71	<i>Dolyatovskaya T.I.</i> Cognitive analysis of influences of various factors on resulting indicators of enterprise's work	127
PART 3. ECONOMY OF BRANCHES, REGIONS AND ENTERPRISES	77	<i>Komissarova M.A.</i> The basic strategy of development of the coal-mining companies in Russian	134
<i>Azogina N.N.</i> The diversification of Russian fuel and energy complex as condition of its development	77	<i>Strahova E.N.</i> Institutional structure of foreign economic activity of enterprises	141
<i>Chvanov N.M.</i> The resource approach to increase of efficiency of use of comparative advantages of region in development export orientated sector	84	<i>Parfenov M.A.</i> Evolution of supply chain management: from integrated to network structures	147
<i>Tsvetkova S.N., Kretinina T.V.</i> Problems and perspectives of state-private partnership on the territory of the postdepressive mining regions	93	<i>Kareva E.S.</i> The implementation of trade marketing instruments by an enterprise at the alcohol market	154
<i>Novikov A. I.</i> Regional Clusters: Definition, Signs, Prerequisites		<i>Popov M.V.</i> Modern characters of patent development	160

PART 4. SYSTEM OF FINANCIAL-CREDIT RELATION	166		
<i>Chelisheva E.A.</i> Some aspects of inter-budget allocation of tax revenues	166		
<i>Klukovich S.V.</i> State influence on development of the bank taxation	173		
<i>Bazhanov G.S.</i> Investment operations for placing its own funds of insurance companies	180		
<i>Sevumyan E.N.</i> Application of the model by William Sharpe in the formation of the securities portfolio	186		
<i>Satler V.V.</i> the basic tendencies of pricing on the regional retail market of pharmaceutical production	191		
PART 5. EDUCATIONAL PROCESS IN RUSSIA	198		
<i>Ryabchenko T.N.</i> Management of competitive stability of high school in the markets of educational services	198		
		<i>Gorunova E.V.</i> Financing and introduction of innovations at Russian universities: world experience and possibilities of its use in Russia	205
		<i>Ustavitskaya M.F.</i> The formation of competitive advantages by Russian higher schools on the basis of marketing concept of benchmarking	213
		<i>Mirischnichenko I.I., Zhilina E.V.</i> Designing semantic kernel of content educational internet – resource with support functions of adaptive control of knowledge	219
		<i>Tishchenko E.N., Sharypova T.N.</i> Formalization of the choice of the different variants of information security systems against an unauthorized access in an environment of the electronic workflow (electronic document systems)	226
		<i>Registration rules of the materials represented in journal «Vestnik RSEU (RINX)»</i>	234

НАШИ АВТОРЫ

Ажогина Наталья Николаевна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономическая теория и предпринимательство» СКАГС

Контактный тел: 8904-340-88-98

Айвазов Амаяк Львович - аспирант Северо-Кавказского института бизнеса, инженерных и информационных технологий, зам. начальника экономического отдела Армавирского филиала Краснодарского территориального фонда обязательного медицинского страхования

Контактный тел: 8928-665-90-46

Алексеева Ирина Владимировна – доцент кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8950-863-05-48

Бажанов Глеб Сергеевич - аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ), ЗАО СК «Перга», директор филиала

Контактный тел: 8918-532-20-80

Барташевич Александра Александровна – ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» КИЭУ

Контактный тел: 8928-395-36-06

Бондаренко Галина Алексеевна – аспирант кафедры «Социально-экономическая и региональная статистика» РГЭУ (РИНХ), специалист-эксперт отдела сбора и обработки статинформации №2, Ростовстат

Контактный тел: 8908-170-90-80

Горюнова Екатерина Владимировна – аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8903-407-67-26

Долятовская Татьяна Игоревна – ассистент кафедры «Менеджмент» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8950-850-11-81

Жилина Елена Викторовна - ассистент кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8918-529-97-19

Золотарев Владимир Семенович – д.э.н., профессор, президент РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 237-02-57

Карева Екатерина Сергеевна – аспирант кафедры «Маркетинг и реклама» РГЭУ (РИНХ), специалист по маркетингу, ООО «Ростовский комбинат шампанских вин»

Контактный тел: 8918-858-98-98

Клюкович Сергей Владимирович – аспирант кафедры «Финансы и кредит» ЮРГУЭС, главный бухгалтер ООО «Пожинпорт»

Контактный тел: 8928-165-07-11

Комарова Татьяна Григорьевна - доцент кафедры «Управление персоналом и социология», старший научный сотрудник НИИ РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 261-38-93

Комиссарова Мария Анатольевна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и организация горного, химического и строительного производства» ЮРГТУ

Контактный тел: 8903-472-27-19

Кренинина Татьяна Викторовна – первый проректор АНО ВПО «Институт открытого образования»

Контактный тел: 8905-458-05-71

Мартынюк Андрей Петрович – аспирант кафедры «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-616-83-67

Мелешко Елена Николаевна - доцент кафедры «Экономика и менеджмент» «ЮРГУЭС»

Контактный тел: 8928-902-58-17

Мирзоян Валерий Арменакович – к.ф.н., доцент кафедры «Управление», Армянский государственный экономический университет

Контактный тел: 37410-527-25-24

Мирошниченко Ирина Иосифовна – ст. преподаватель кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8905-451-31-16

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

Контактный тел: 261-38-93

Новиков Андрей Иванович - доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ЮРГУЭС

Контактный тел: 8928-135-87-67

Парфенов Михаил Александрович - аспирант кафедры «Система технологии и товароведения» СПбГУ-ЭФ

Контактный тел: 8911-913-31-43

Поляков Владимир Геннадьевич – к.э.н., доцент, докторант, зав. кафедрой «Экономическая теория и экономическая политика» ВГАСУ, Заслуженный строитель РФ

Контактный тел: 8960-889-80-50

Попов Михаил Вячеславович – аспирант, ассистент кафедры «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 279-63-03

Рябченко Татьяна Николаевна – соискатель кафедры «Менеджмент» РГЭУ (РИНХ), ректор, Невинномысского института экономики управления и права

Контактный тел: 8928-634-29-32

Сатлер Виталий Викторович – аспирант кафедры «Экономика» ДГТУ

Контактный тел: 8918-559-02-84

Севумян Элина Норайровна - аспирант кафедры «Региональная экономика» ИУБиП

Контактный тел: 8960-244-91-76

Старкова Надежда Олеговна – к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика» КГУ

Контактный тел: 8918-417-04-12

Страхова Екатерина Николаевна – аспирант кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ), младший научный сотрудник научно-исследовательского отдела РФ РТА

Контактный тел: 8988-541-09-73

Суржиков Михаил Андреевич – к.э.н., доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 298-01-35

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

Контактный тел: 8928-144-04-03

Уставицкая Мария Федоровна – соискатель кафедры «Маркетинг и реклама», ассистент кафедры «Товароведение и экспертиза товаров» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-988-73-23

Фокина Елена Владимировна – аспирант кафедры «Экономика и предпринимательство» РГЭУ (РИНХ), ассистент кафедры «Образовательные и естественно-научные дисциплины» филиала РГЭУ (РИНХ) в г. Ейске

Контактный тел: 8905-403-95-86

Цветкова Светлана Николаевна – к.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент» «ЮРГУЭС»

Контактный тел: 8928-131-37-03

Чванов Николай Михайлович – аспирант кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ (РИНХ), менеджер по продажам, ООО «Джонсон и Джонсон»

Контактный тел: 8918-530-14-53

Челышева Эльвира Александровна – к.е.е., доцент кафедры «Финансы и кредит» ЮФУ

Контактный тел: 8908-513-65-35

Чернышева Юлия Гарьевна – д.э.н., профессор кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирования» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 264-43-32

Шарыпова Татьяна Николаевна - аспирант кафедры «Информационные технологии и защита информации» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8908-181-29-15

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

Контактный тел: 242-87-05

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Ю.Г.Чернышева, Г.И. Шепеленко

ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СТАТУСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Аннотация

Рассматриваются социально-экономические проблемы индивидуального предпринимательства в России. Предлагается расширить категории предпринимательской деятельности. Вводятся новые номинации, определяются дополнительные принципы классификационной шкалы самозанятых граждан.

Annotation

We consider the socio-economic problems of individual entrepreneurship in Russia. The categories of entrepreneurship are proposed to expand. We introduce a new category, determined by additional principles of the classification scale of self-employed citizens.

Ключевые слова

Самозанятость граждан, статус предпринимателя без образования юридического лица, неформальные предприниматели.

Keywords

Self-employment of citizens, the status of an entrepreneur without a legal entity, informal entrepreneurs.

Законодательство страны выделяет индивидуальное предпринимательство как одну из категорий предпринимательства, в основе которой лежит принцип самозанятости. Это новое понятие, принятое Международной организацией труда. Люди самозанятости – это те, кто работает самостоятельно, не создавая предпринимательского объединения и не вступая в него. Они продают свой труд не работодателю, а сами выводят его на рынок.

Для более точного анализа трудовых отношений в индивидуальном предпринимательстве необходимо наличие более дифференцированной шкалы предпринимательства, при этом в методологии изучения следует предусмотреть принципы сбора информации, источники формирования конкретных видов предпринимательской деятельности, предусмотреть показатели, отра-

жающие половозрастную структуру самозанятых.

Мы предлагаем расширить категории классификации предпринимательской деятельности, введя новые номинации, определяя дополнительные принципы категориальной классификационной шкалы самозанятых предпринимателей. Все это позволит более реально осуществлять адекватный социально-экономический анализ предпринимательства без образования юридического лица.

Сравнительный анализ трудовых отношений в индивидуальном предпринимательстве позволяет выделить в слое предпринимательства дополнительные обстоятельства, отделяющие группы самостоятельных граждан от остальной части социального пространства. К таким группам, активность которых явно выражена в стране и заведомо не совпа-

дает с законодательными параметрами понятия «предприниматель», можно отнести следующие:

- неформальные предприниматели: граждане, работающие «за зарплату» и одновременно занимающиеся собственным предпринимательством;

- чиновники-предприниматели: граждане, имеющие статус руководителя юридического лица и одновременно занимающиеся предпринимательством;

- псевдопредприниматели: граждане, которых предприниматели вынуждают получать статус предпринимателя без образования юридического лица, но при этом продолжают реально функционировать в качестве наемного работника.

В России большая группа самозанятых граждан, определяемых нами, как мы предлагаем, «неформальные предприниматели», которая не подпадает ни под одну из предусмотренных действующим законодательством категорий малого предпринимательства. В стране много граждан, которые, имея основное занятие, находят возможность выполнять какие-то заказы, соответствующие их интересам, увлечениям, потребности дополнительного заработка, например, могут научить рисовать, вести репетиторство, лечебную гимнастику. Такие увлечения гражданина могут быть связаны с коммерческим интересом.

По действующему в стране законодательству все эти граждане должны обязательно пройти процедуру регистрации, получить статус индивидуального предпринимателя без образования юридического лица. Но у неформальных предпринимателей коммерческая увлеченность не имеет характера постоянной занятости, не обеспечивает постоянный доход. Коммерческая занятость у них возникает в результате появления на рынке ограниченного по времени, по величине спроса на услуги, то есть они могут оказывать услуги или

выполнить периодически возникающие работы. Эта категория граждан не работает в режиме обязательной выручки, которую должны заявлять предприниматели при едином налоге на вмененный доход. Гражданин, получив право называться предпринимателем без образования юридического лица, должен отчитываться перед налоговыми органами, преодолевать административные барьеры, вступая в волокиту взаимоотношений с чиновниками, которые отдают предпочтение избыточному государственному регулированию малого предпринимательства. Неформальный предприниматель – это особая группа самозанятых граждан, которая образует неформальный сектор экономики: микробизнес, надомную работу. Неформальное предпринимательство является не только проблемой отдельного лица, которое находит для себя удобную экономическую форму жизни, но и экономически важной проблемой государства. Такая категория граждан:

- обеспечивает самозанятость;
- создает определенные ценности для других, то есть ведет предпринимательскую деятельность с выходом на рынок;

- не требует бюджетных средств для организации своего предпринимательского дела, например, ведя надомную работу;

- часто вовлекает в свое предпринимательское дело родственников, друзей, знакомых, освобождая государство от возможных выплат пособий по безработице.

В обществе с рыночной экономикой необходимо учитывать, что только 3-5% граждан отвечают той характеристике динамизма, которая требуется для успешного предпринимательства, то есть обладают комплексом знаний, умением и желанием создать свое предпринимательское дело, организовать процесс и самим в нем участвовать. Это как предприниматели с образованием юри-

дического лица, так и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица. Неформальные индивидуальные предприниматели, не организуя других, могут найти собственное место в региональной, местной экономике, то есть сами занять себя.

Как в странах с развитым малым предпринимательством поступают с неформальными предпринимателями? В ряде стран налоговые органы «закрывают глаза» на такую неформальную деятельность граждан, не взимают налоги.

Неформальное предпринимательство полезно для общества. Государство не вкладывает в этот сектор экономики бюджетных средств, не несет никаких затрат, что уже определяет эффективность самозанятости в рыночной экономике страны. Гражданин начинает без помощи со стороны государства создавать свое предпринимательское дело и на этой основе стремится поднять свои доходы до уровня среднего класса, который считается стабилизатором социально-экономического положения в стране.

Государство должно поощрять дополнительную самозанятость наиболее активных граждан, неформальных предпринимателей, которые платят налоги по своему основному занятию. За счет интенсификации своей жизнедеятельности, за счет своего свободного времени неформальный предприниматель делает попытку понять свое экономическое благополучие. Гражданин с активным экономическим мышлением, используя сложившуюся экономическую ситуацию в регионе, на местном уровне открывает предпринимательское дело, идущее на пользу ему и, несомненно, на пользу государству, особенно в условиях, когда предприятия свертывают производственную деятельность из-за своей экономической несостоятельности и оставляют работников без перспективы по основной работе.

Найти доходное предпринимательское дело не просто, но если неформальный предприниматель нашел свою нишу на местном рынке, то может стать полноценным зарегистрированным индивидуальным предпринимателем без образования юридического лица. Учитывая изложенные обстоятельства, мы предлагаем выделить в законодательстве малого бизнеса категорию «неформальный предприниматель», освободив его от уплаты налогов за предпринимательскую деятельность и зарегистрировав только на основании представленного заявления на срок работы по основному занятию. Важно, чтобы чиновники не создали административные барьеры, устанавливая избыточное государственное регулирование в свою пользу, тогда не сократится численность граждан, желающих заниматься неформальным бизнесом, иметь дополнительную самозанятость как экономически выгодное предпринимательство по критерию: «затраты ресурсов (трудовых, материальных, финансовых) – выручка».

В стране есть примеры поддержки дополнительной самозанятости граждан, получающих зарплату по основной работе. Государство заинтересовано в обеспечении работой населения, так как дополнительная самозанятость – это еще и резерв экономического благополучия государства, региона, населенного пункта. Так, в республике Чувашия действует проект по развитию самозанятости с участием службы занятости. Создан Центр социально-экономической инновации, объединяющий интересы нескольких фирм по найму и службы занятости, с тем чтобы содействовать самозанятости с учетом спроса на нее государственных и коммерческих структур. Неформальным предпринимателям предлагаются разные надомные работы: ксерокопирование, отправление факсов, временная няня; разносчик газет, журналов; ремонт

бытовой техники и другие. Самозанятость в форме надомной работы исключает жесткое подчинение неформального предпринимателя руководству фирмы при отсутствии заказа. При гибкой самозанятости человек работает на результат и, что особенно важно, с высокими качественными показателями, чтобы ему больше заплатили и дали хорошую рекомендацию для будущей работы. Важный аспект гибкой самозанятости – высокий личный авторитет.

В состав неформальных предпринимателей могут входить и специалисты высокой квалификации: репетиторы, бухгалтеры, программисты. Среди них могут быть и те, кто живет в малых городах, районах, деревнях, где граждане жестко не привязаны к основной занятости. У них есть знания, есть способность, и они хотят себя реализовать на другой работе и получить дополнительный доход.

Можно считать, что по действующему законодательству неформальные предприниматели – это граждане теневой экономики. Но такое определение вытекает только из принятых государством организационно-правовых постановлений, законов. Государство должно помогать неформальным предпринимателям, то есть самозанятости тех, кто в состоянии организовать предпринимательское дело. Государству следует занять более активную позицию и привлекать к самозанятости тех, кто боится заняться официально индивидуальным предпринимательством; предложить бесплатную программу обучения для тех, кто не имеет достаточных знаний, навыков; предложить рынок сбыта работ, услуг и, если потребуется, предоставить несложное дополнительное оборудование, кредит.

Начиная работать в одиночку, при гибкой самозанятости гражданин втягивается в свое предпринимательское дело, может пригласить родственников и создать семейное малое пред-

приятие без образования юридического лица. Таким образом среда самозанятости становится школой предпринимательства.

Службы занятости в регионах должны взять под свое покровительство неформальных предпринимателей, которые помимо основной занятости способны продать свой труд и ищут наиболее выгодные предложения. Службы занятости в регионах должны создать базы данных о наемных работниках и спрос на разовые и длительные услуги. Службы занятости в регионах могли бы регистрировать неформальных предпринимателей: швею, рукодельницу, шофера по вызову, слесаря по сантехническим работам и другие. Для многих граждан может начаться школа практического предпринимательства.

Неформальный предприниматель должен работать легально, зарегистрировав свое предпринимательское предложение в службе занятости не для того, чтобы государство взимало налоги в бюджет, а с той целью, чтобы государство ему помогало: найти заказчика, найти нужное для предпринимательского дела оборудование, а также защищало бы от криминальных посягательств.

Чиновники могут сказать, что форму неформального предпринимательства будут использовать для ухода от налогов. Однако важно государству понять: для чего нужно развивать дополнительную самозанятость? Чтобы пополнить бюджет или для того, чтобы люди стали лучше жить, чтобы получить новый источник дохода? Дополнительная самозанятость для тех граждан, которые хотят попробовать себя в предпринимательстве, попробовать новую форму экономической жизни в рыночной экономике. Работая на себя, они работают и на государство, создают национальный валовой продукт. Зарабатывая, начинают покупать, тратить деньги и стимулировать развитие производства. Организуя дополнительную

самозанятость, государство развивает такую форму организации труда, которая позволяет гражданину работать в условиях гибкого режима предпринимательской деятельности.

В стране существуют группа граждан, социально-экономическое положение которых не совпадает с законодательными параметрами понятия «предприниматель». Мы их назвали псевдопредприниматели. Это наемные работники индивидуального предпринимателя без образования юридического лица или малого предприятия с образованием юридического лица, которых он принуждает получить статус предпринимателя без образования юридического лица, но они продолжают реально работать в качестве наемного работника. Это дает возможность предпринимателю, во-первых, минимизировать возможные риски своего бизнеса; во-вторых, оптимизировать налоговую нагрузку.

Снижение рисков достигается за счет распределения имущества между псевдопредпринимателями. Тем самым, в случае возникновения проблем предприниматель будет отвечать по возможным искам лишь частично.

Минимизация налогов обеспечивается за счет особого режима налогообложения индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Сегодня индивидуальный предприниматель может применить одну из систем налогообложения: либо 6% от валовой выручки, либо 15% от доходов, уменьшенных на величину расходов.

Конечно, схема найма в случае проверки может вскрыться, т.к. обычный маляр, уборщица вряд ли смогут внятно объяснить налоговым органам условия сделки по подряду их как индивидуальных предпринимателей. Лжепредпринимательство в России получило широкое распространение. Об этом свидетельствуют данные переписи на-

селения и численность зарегистрированных индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Индивидуальное предпринимательство назвали своим главным источником доходов лишь 1,8 млн. человек, тогда как зарегистрированных Министерством по налогам и сборам (МНС) предпринимателей без образования юридического лица в год переписи было 4,79 млн. человек.[1] Эксперты считают, что работодатели заставили своих наемных работников регистрироваться предпринимателями без образования юридического лица, при этом, конечно, наемные работники не считают себя предпринимателями и не указали главным источником своих доходов малый бизнес. По данным этой же переписи 900 тыс. граждан сообщили переписчикам, что являются работодателями, и это совпадает с числом зарегистрированных малых предприятий – 882,3 тыс. единиц в год переписи, что косвенно подтверждает объективность результатов опроса граждан. [1]

Есть и другая оценка такого расхождения данных о численности индивидуальных предпринимателей. Президент ассоциации малого бизнеса «ОППРа России» объяснил расхождение тем, что многие предприниматели в этот год были разорены налогами, проверяющими и прочими противниками бизнеса. Нам представляется такое объяснение трехкратного расхождения между количеством индивидуалов, зафиксированных переписью, и количеством зарегистрированных предпринимателей без образования юридического лица, некорректным.

В условиях приватизации возник и получил широкое распространение специфический вид предпринимательства, который мы назвали «чиновническое предпринимательство». В это время в России одной из форм легализованного перераспределения дохода, произведенного на государственных

предприятиях в пользу частных лиц, имевших непосредственное отношение к управлению предприятием, было создание кооперативов. Кооперативы создавались при полном содействии, фактически самими руководителями предприятий, которые покупали на государственных предприятиях товары по заводским ценам, а продавали их по рыночным ценам, причем только упаковав и наклеив свою этикетку. Чиновнические кооперативы при государственных предприятиях, производящие товары, пользующиеся спросом, порождали чиновничье предпринимательство.

Такое предпринимательство продолжалось и после приватизации государственных предприятий. Директора уже приватизированных предприятий создали под родственников, подставных «хороших» друзей теперь уже малые предприятия, через которые стали выводить прибыль, часть оборотного капитала и даже амортизационные отчисления приватизированных предприятий. Это форма воровства у самого себя вытекала из особенностей приватизации государственной (общенародной) собственности. Она была проведена практически безвозмездно в пользу руководителей предприятий, которые рассматривали приватизированные предприятия не как хозяйственный объект долгосрочного хозяйствования, а как возможность быстрого личного обогащения. Специально созданные малые предприятия для торговли с приватизированными предприятиями по заводским ценам, с согласия и при участии руководителей этих предприятий, стали инструментом грабежа и часто подвергаются банкротству через процедуру реорганизации предприятия.

Успех подобного чиновничьего предпринимательства практически зависит от состояния рынка. Малые посреднические предприятия такого рода возникают в связи с интересами и возможностями директоров

приватизированных предприятий, являющихся владельцами крупных пакетов акций предприятия, и преследуют цели личного обогащения.

Официальных статистических данных о широте распространения чиновничьего предпринимательства нет. Были региональные исследования этой проблемы. Так, по состоянию на 1 июня 2001 года в г. Чите были сравнены две базы: БД ЕГРПО (реестр юридических лиц) и БД (реестр индивидуальных предпринимателей) регистрационной палаты г. Читы на совпадение Ф.И.О. Анализ показал, что 29% руководителей юридических лиц в областном центре одновременно являются и индивидуальными предпринимателями. Специфика их положения позволяет пропускать часть операций предприятия через себя как индивидуального предпринимателя с целью личного обогащения, снижения налогового бремени. [2]

Таким образом, руководители приватизированных предприятий не только создают малые предприятия, находящиеся фактически под их управлением, но и регистрируют себя как индивидуального предпринимателя без образования юридического лица. Как свидетельствуют приведенные данные, чиновничье предпринимательство имеет широкое распространение в рыночной экономике России.

Библиографический список

1. Расчеты автора по данным журнала «Малое предприятие». 2004. №2. С. 34
2. Кузнецова Л.Ю. Проблема дифференциации статуса предпринимателя в учете. Вопросы статистики. 2002, №1-с. 59

Bibliographic list

1. Author's calculations according to the magazine "small enterprise". 2004. № 2. p. 34

2. Kuznetsova LY Problem differentialsii status of the entrepreneur in the ac-

count. Questions statistiki.2002, № 1, p. 59

В.А. Мирзоян

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Исследуются методологические вопросы реализации одной из основных функций управления организацией. Характеризуется «организованность организации» как сочетание двух важных качеств организационной структуры – устойчивости и изменчивости. Обосновывается идея, что реальное управление устойчивостью возможно в рамках стабилизационного менеджмента, где устойчивость существует не как самоцель, а как источник прогрессивных изменений.

Annotation

Methodological problems of the organization are investigated as the one of main function of management. The organization of organization is characterized as a synthesis of two important qualities of organizational structure: stability and changeability. The idea is that the real management of system's stability is possible on frame of stabilization management strategy, where the stability exists not for itself, but as a source of progressive development.

Ключевые слова

Организация, организованность предприятия, организационная структура, устойчивость, изменчивость, диалектический подход, «порядок и прогресс», управление изменениями, стабилизационный менеджмент

Key words

Organization, Organization of Enterprise, Organizational Structure, Stability, Changeability, Dialectical Approach, «Order and Progress», Change Management

Организация как одна из основных функций управления трактуется в литературе как создание определенной структуры, способной обеспечить эффективность совместной деятельности людей, направленной на достижение заданных целей (заданных посредством реализации логически предыдущей управленческой функции – планирования).

С точки зрения менеджмента, это, действительно, сугубо практическая задача – установление организационной иерархии и распределение полномочий между управленческими уровнями, определение способов делегирования полномочий, формализа-

ция порядка взаимной ответственности и подотчетности и др. [1]

С точки же зрения самого менеджера, эта функция имеет гораздо более глубокое значение – мировоззренческое. И практический успех его деятельности определяется не только профессиональными знаниями и управленческими навыками – технологией организации, но и лежащей в ее основе общей философско-методологической установкой менеджера.

Если согласиться с тем, что организовывать означает создавать функционирующую структуру, то следует признать также, что, во-первых, сам акт создания структуры подразумевает

вполне определенное целеполагание, во-вторых, создание структуры не может быть самоцелью. На примере любой системы (природной или искусственной) легко убедиться, что структура создается (возникает) ради обеспечения организованности данной системы. В плане саморефлексии менеджера проблема сводится к следующему: реализуя функцию организации, он тем самым создает или организованность, или же выражает (более или менее достоверно) и в своих действиях опредмечивает (более или менее удачно) имманентно присутствующую всем явлениям организованность.

Что же это за качество, причем и как естественная данность, и как результат человеческой деятельности? Оказывается, еще Фридрих Шеллинг верно ухватил суть проблемы: «Организация в моем понимании вообще не что иное, как остановленный в своем движении поток причин и действий». [2] Действительно, Шеллинг совершенно прав: организовать некую конструкцию – означает остановить вечный ход явлений, зафиксировать, придать изменчивости некие устойчивые формы, то есть опять-таки создать устойчивую структуру. Без устойчивой структуры никакое социальное (и природное) образование не может нормально функционировать.

Неустойчивая аморфная структура непригодна как для размеренной деятельности организации, так и для ее аутентичного воспроизводства. Благодаря устойчивости всей системы обеспечивается аккумуляция внутриорганизационного позитивного опыта, закрепляются оправдавшие свое существование элементы системы и устоявшиеся между ними взаимосвязи (относительно общественного организма в целом – экономические, политические, социальные, духовные и другие институты).

Однако чрезмерно устойчивая затвердевшая структура организации

становится препятствием ее эффективной деятельности, поскольку лишает руководителей способности гибко и эффективно реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Хуже, когда подобная структура становится для самих руководителей неким идеалом, «единственно лучшим способом», когда среди них господствует уверенность, что найденный вариант больше не нуждается в улучшениях и, более того, всякие перемены таят в себе опасность дезорганизации.

Это и есть отмеченный выше случай, когда организаторам и управляющим представляется, что именно они своими решениями создают организованность: не отражают в своих действиях объективную реальность, не «останавливают поток причин и действий», а именно своим гением, своей прозорливостью создают эту организованность. А раз это так, значит, они, как им представляется, способны создать наилучшую форму, которая больше не будет нуждаться в дальнейших улучшениях. «Стабильность», «порядок», «дисциплина», «контроль» – обычное вербальное выражение этой уверенности.

Подобная позиция своего рода демиурга организованности, на самом деле, указывает на боязнь руководителей перед неизбежностью перемен, что, в свою очередь, порождает феномен патологической бюрократизации администрации (в отличие от веберовской рациональной бюрократии) – чрезмерную регламентацию, рутинизацию делового поведения, направление энергии организации не на выполнение основных ее функций и задач, а прежде всего на само воспроизводство организации, вернее – ее бюрократической администрации. Таким путем происходит деформация соотношения первичных и вторичных организационных функций, то есть та деятельность, ради чего собственно говоря и была создана организация (миссия и задачи), ставится в под-

чинение от обслуживающей функции – воспроизводства самой структуры (в том числе аппарата управления) ради выполнения основной деятельности организации.

На опасности бюрократической заорганизованности, проходящей под лозунгом стремления к высшей организованности, обращал внимание еще Генри Форд. «Величайшее затруднение и зло, с которым приходится бороться при совместной работе большого числа людей, заключается в чрезмерной организации и проистекающей отсюда волоките. На мой взгляд, нет более опасного призвания, чем так называемый «организационный гений». Он любит создавать чудовищные схемы, которые, подобно генеалогическому древу, представляют разветвления власти до ее последних элементов». [3]

Это зло – своего рода агрессивная реакция на необходимость и неизбежность проведения в организации определенных изменений. Соппротивление переменам – очень распространенная среди менеджеров позиция, опять-таки оправдываемая рассуждениями о важности сохранения стабильности. Вовсе не случайно, что в свое время внедрению принципов «научного управления» Фредерика Тэйлора сопротивлялись не столько рабочие, сколько сами предприниматели и организаторы производства. В современных условиях также не может быть устойчивой та система, которая основывается на недоверии управляющих перед будущим, на неприятии всяких изменений.

Диалектический подход позволяет избежать дурного противопоставления двух основных составляющих феномена организованности организации – устойчивости и изменчивости.

Прежде всего, эти противоположные понятия предполагают взаимное существование: ведь говоря об «устойчивости» структуры, подразумевают

логическую возможность и реальное существование состояния «неустойчивости» – изменчивости структуры. Изменения неизбежны, потому что внутри любой функционирующей системы перманентно порождаются новые элементы и гибнут старые. Неизбежность изменений определяется и той реальностью, что всякая организация, институт, конструкция, социальное образование испытывают воздействие других звеньев общественной жизни, находятся во множестве взаимосвязей, адаптируются к изменениям внешней среды (или же погибают и исчезают). Важно понять и то, что изменения управляемы, поскольку человек в состоянии познавать лежащие в их основе причинно-следственные связи и в согласии с последними реализовать функции планирования и организации.

Тем не менее приходится констатировать, что существует и другая крайность в понимании диалектики соотношения устойчивости и изменчивости системы. Речь идет о склонности некоторых менеджеров к проведению постоянных и необоснованных изменений. Организованность нарушается уже в сторону потери устойчивости организации, приводит к излишним затратам, стрессовым ситуациям и т.п. Непрестанная погоня за модернизацией, инновацией, «перетряска» структуры выдают неуверенность управляющих на этот раз уже в сложившихся способах работы, их желание оправдаться за недостаточное умение эффективно управлять сложившейся структурой и имеющимися кадрами, их надежды исправить ошибки сегодняшнего дня благодаря структурам и кадрам будущего.

Управленческое пристрастие к проведению необоснованных изменений получило в литературе весьма нелестное определение – синдром неполноценного босса (*incomplete boss syndrome*). Его автор, президент одной из американских консультационных

фирм Филипп Кросби так оценивает эту деятельность: «Проведение необоснованных изменений сродни тому, что посреди розария построить туалет». [4] А исследователь теории организации из Кембриджского университета Кристофер Грей подобных менеджеров называет «маньяками изменений», которые в спровоцированной ими «истерии изменений» (change hysteria) забывают о существенных издержках, и прежде всего – об «усталости персонала». Совершенно справедлива поставленная Греем диагностика: «Большинство менеджеров мало занимаются самим существом собственной деятельности, а именно: управлением устойчивости». [5]

К месту, думается, вспомнить и почти забытый девиз основателя социологии Огюста Конта – «Порядок и прогресс». [6] В одной из своих конкретизаций он полнее раскрывает взаимосвязь двух необходимых качеств позитивистского управления социумом: «порядок как основа, а прогресс как цель» (L'ordre pour base et le progrès pour but). Весьма удачная формулировка сочетания двух требований: устойчивости и изменчивости социальных явлений.

Вместе с тем это и удачная формулировка императива управления, а именно: обеспечение устойчивости системы не ради самой устойчивости, а ради реализации прогрессивных изменений. Чем более устойчива и уравновешенна система в диалектическом понимании взаимосвязи двух составляющих организованности, тем более безболезненно происходят в данной системе процессы самых глубоких изменений. Более того, сама устойчивость при отмеченном управлении ею может стать источником прогресса.

Именно такой представляется стратегическая цель менеджера – управлять устойчивостью, а не делать из нее самоцель, оправдывая тем самым собственную боязнь перемен, нежела-

ние рисковать, взять на себя ответственность за нестандартные шаги. Управлять устойчивостью – это и есть истинная цель организации, как одной из основных функций: создать не просто структуру, а сообщить ей двойное свойство: быть одновременно настолько устойчивой, чтобы организация смогла нормально функционировать, и настолько гибкой, чтобы руководители смогли адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды – своевременно проводить обоснованные изменения.

Именно такую стратегию решения дилеммы «устойчивость – изменчивость» системы можно, по-видимому, назвать стабилизиционным менеджментом. Стабилизация не просто в смысле сохранения устойчивости структуры, а в смысле управления самой устойчивостью таким образом, чтобы функционирующая структура сама была нацелена на прогрессивные нововведения.

В этом плане уже можно заключить, что сущностным показателем организованности организации является ее способность обеспечить не просто устойчивость системы, но также и ее прогрессивное развитие. И разумеется, такое качество организационной структуры может быть создано и плодотворно реализовано не только технико-технологическими средствами, но и адекватными методологическими решениями, вытекающими из соответствующей философско-мировоззренческой позиции менеджеров.

Парадигму стабилизиционного менеджмента можно сформулировать как «устойчивость ради прогресса и прогресс через устойчивость». Этим стабилизиционный подход предоставляет управляющему возможность диалектически сочетать эти две составляющие организованности организации, что имеет решающее значение для нормального функционирования любых форм совместной деятельности людей.

Если сравнить два рассмотренных выше типа менеджеров – фанатика заорганизованности и маньяка перемен, то можно увидеть, что они похожи в своем недоверии к подчиненным. Первый тип, самонадеянный формалист, в конце концов превращается в диктатора, навязывает другим свой догматический взгляд на состояние дел организации; он внутренне не способен делегировать подчиненным часть своих полномочий, наоборот, сковывает их инициативность, из-за чего снижается общая эффективность деятельности. Второй тип, со своей маниакальной страстью к перманентным изменениям, также не способен к доверительным взаимоотношениям, не желает вводить подчиненных в курс намеченных им перемен, потому и склонен к мелочному контролю за их действиями. Стабилизационный же менеджмент создает климат взаимного доверия, поскольку как управляющий, так и подчиненные открыты к переменам, настроены на диалог, готовы обсудить состояние дел и предлагать перспективы улучшений, готовы участвовать как в принятии управленческих решений, так и в их наиболее эффективной реализации.

Библиографический список

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф., Основы менеджмента. М., Дело, 1995. С. 308-354.

2. Шеллинг Ф., Соч. В 2-х томах. Т. 1. М., Мысль, 1987. С. 91.
 3. Форд Г., Моя жизнь, мои достижения. Ереван, Айастан, 1990. С. 85.
 4. Crosby Ph. B., Completeness: Quality for the 21st Century. N.Y.: Dutton, 1992. P. 100.
 5. Grey C., The folly of change // World Business, 28 March 2006.
 6. Конт О., Дух позитивной философии // Западноевропейская социология XIX века: Тексты. М.: Издание Международного Университета Бизнеса и управления, 1996. С. 54.

Bibliographic list

1. Mescon M.H., Albert M., Khedouri F., Management. M., Delo, 1995, p. 308-354.
 2. Schelling F., Works in 2 volumes. Vol. 1. M., Misl, 1987, p. 91.
 3. Ford H., My life, my achievement. Yerevan, Aiastan, 1990, p. 85.
 4. Crosby Ph. B., Completeness: Quality for the 21st Century. N.Y.: Dutton, 1992. P. 100.
 5. Grey C., The folly of change // World Business, 28 March 2006.
 6. Cont O., The Spirit of Positive Philosophy // West-European sociology of XIX century: Texts. M., Published by International University of Business and Management, 1996. p. 54.

Г.А. Бондаренко

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТЕОРЕТИКО-СТАТИСТИЧЕСКИХ ВОЗЗРЕНИЙ НА КАТЕГОРИЮ «ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Аннотация

В научной статье рассмотрены различные методические подходы к определению категории «трудовой потенциал», а также всесторонне обоснован ее выбор в качестве системообразующего компонента рынка труда, что позволяет очертить границы статистического исследования. Проведен сравнительный анализ дефиниции «трудовой потенциал» с близкими ему категориями рынка труда, и выделены его структурные элементы.

Annotation

In the scientific article considers various methodical approaches to category definition «labour potential», and also choice as a backbone component of a labour market that allows to outline borders of statistical research is comprehensively proved. The comparative analysis of a definition «labour potential» with relatives to him categories of a labour market is carried out and his structural elements are allocated.

Ключевые слова

Рынок труда, трудовой потенциал, системообразующий элемент, трудовые ресурсы, рабочая сила, кадровый потенциал, статистика

Keywords

Labour market, labour potential, backbone element, manpower, labour force, personnel potential, statistics

Реализация решения задач модернизации и устойчивого развития экономики вызывает необходимость глубокого осмысления ряда категорий рыночной системы хозяйствования и механизмов ее регулирования в целях адекватного статистического обеспечения.

Представляется, что теоретико-методологическое обоснование рынка труда как одного из сегментов национальной экономики должно базироваться на системообразующем элементе, который выполняет функционально задающую роль, а именно: образует логическую конструкцию данной системы, определяет ее общую структуру и качественные характеристики.

Выделение системообразующего элемента является объективной необходимостью. Это объясняется тем обстоятельством, что рынок труда как сегмент единого экономического механизма организован, как и общенациональный рынок, то есть имеет определенные грани по вертикали и по горизонтали, которые отражают его правовые, институциональные, социально-экономические, организационные и другие стороны функционирования и развития.

Обобщение литературных источников по применению системного анализа позволило нам остановиться на ряде основных требований, которые пред-

ложила предъявить к системообразующему элементу исследователь С. Михнева. К ним относятся следующие [1]: для того чтобы искомый элемент увязывал систему в единое целое, он сам должен выступать составным элементом каждой из подсистем искомой макросистемы; иметь на искомом макроуровне законченную экономическую форму, задающую «экономическую природу» системы, отражающие ее системные качества; выступать ядром системы, занимать в ней центральное место: с одной стороны, конструировать исходное экономическое отношение, с другой, - непосредственно взаимодействовать со всеми элементами системы; определять функционирование как самой макросистемы, так и ее отдельных подсистем, задавать специфику каждого из ее элементов; а также должен, с одной стороны, задавать направление развития системы (усложнение ее системного качества), а с другой — сам отражать, «нести в себе» это развитие.

Следует учитывать специфику системообразующего элемента рынка труда, то есть рассматривать его не только как комплекс социально-экономических функций и ролей, но и как неотъемлемую составляющую социально-экономического, информаци-

онного и креативного ресурса современного общества.

Вышеизложенное вызывает необходимость уточнения категории «трудовой потенциал», которая должна рассматриваться в качестве системообразующего компонента, так как в ней заложены приведенные выше требования. Это особенно актуально для проведения статистических исследований социально-трудовой сферы.

По мнению отдельных ученых-экономистов (Е. Сагиндигов, Н. Дорогов), трудовой потенциал представляет собой обобщающую характеристику трудовых ресурсов; другие определяют трудовой потенциал как ресурсы и резервы живого труда, то есть как полную потенциальную совокупную способность к труду, которой обладает трудоспособное население в условиях данного общественного строя (В. Волков, С. Пирожков). У большинства авторов (Н. Волгин, Г. Бояркин) понятие трудового потенциала увязывается с трудовыми ресурсами, поскольку они персонифицируют трудовой потенциал. Вместе с тем целый ряд исследователей трактуют данную категорию расширенно, то есть увязывают трудовые ресурсы со средствами производства, а также с организацией личностных и материально-вещественных элементов производительных сил. В частности, Г. Сергеева и Л. Чижова отмечают, что трудовой потенциал – это те ресурсы труда, которыми располагает общество.

По определению, предлагаемому статистиками (Г.Д. Кулагина), трудовой потенциал страны – совокупная способность ее трудовых ресурсов к производству максимально возможного в данных условиях объема продуктов и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей и обеспечения поступательного развития экономики. Следовательно, задача статистического анализа заключается не в традиционном подсчете численности трудовых ресурсов, а в оп-

ределении их производительной способности, оцениваемой с позиций обеспечения наивысших результатов социально-экономической деятельности.

В этой связи следует остановиться на определении данной категории, предложенной В. Адамчуком, О. Ромашовым и М. Сорокиной: «Трудовой потенциал — это ресурсная категория, включающая в себя источники, средства, ресурсы труда, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в конкретной области» [2].

В своем исследовании В. Костаков и А. Попов отмечают, что трудовой потенциал страны и ее регионов – это соответствующие трудовые ресурсы, рассматриваемые в аспекте единства их качественной и количественной стороны.

Экономисты В. Врублевский и Б. Сухаревский при определении трудового потенциала акцентируют внимание на связи трудовых ресурсов со средствами производства. Так, В. Врублевский считает, что определение трудового потенциала лишь как массы труда, находящейся в распоряжении общества, весьма упрощенно. Более логично под трудовым потенциалом понимать совокупного общественного работника и соответствующие условия труда в единстве факторов, отражающих, с одной стороны, его содержание, а с другой, - социально-экономический характер. Б. Сухаревский в систему трудового потенциала включает население и занятость, образовательный уровень, содержание и производительность труда. Не все население является носителем трудового потенциала, ведь индивид до определенных возрастных групп либо еще не предлагает, либо уже не может его предложить.

Следует особо отметить, что позиции многих исследователей совпадают в определении трудового потенциала как

целостной совокупности трудовых возможностей работника и коллектива в целом для решения новых стратегических задач. Трудовой потенциал не только отражает наличные способности и нереализованные возможности, но и будущие трудовые потенции (резервы), которые необходимо формировать в долгосрочной перспективе как конкурентные преимущества страны в сложной рыночной среде.

По мнению отдельных исследователей, трудовой потенциал – многоуровневая интегральная категория, основные элементы которой способны дополнять и усиливать действие друг друга, в силу чего эффект трудового потенциала интегрален.

Кроме того, в этом качестве трудовой потенциал, по их утверждению, должен использоваться применительно только к тем структурным звеньям экономики, которые располагают социально-экономическим потенциалом и для которых его параметры являются объективным фактором, воздействующим на конечные результаты хозяйственной деятельности и на показатели уровня и качества жизни населения. Это означает, по мнению автора, что применение данной категории оправдано как для оценки социально-экономического потенциала общества в целом, так и его структурных звеньев.

Обзор литературы позволяет из всего многообразия подходов к определению понятия «трудовой потенциал» выделить четыре основных: ресурсный, ресурсно-личностный, социодемографический и социопроизводственный. Ресурсный акцентирует внимание на «массе» труда и применяется в целях выявления резервов живого труда. Ресурсно-личностный признает важность различных характеристик отдельных работников и их совокупности, когда суммарный трудовой ресурс возрастает из-за эффективного объединения усилий людей, разных по полу, возрасту,

образованию, уровню профессиональной подготовки, что и дает в идеале мультиплицирующий эффект. Социодемографический учитывает социально-демографические, образовательные, творческие и другие характеристики работников в целях роста производительности труда. Социопроизводственный предполагает, что в пределах конкретных хозяйственных систем индивидуальная способность к труду и совокупная величина трудового потенциала предприятия (региона) зависят от технических, экономических, организационных и прочих условий, в значительной мере обуславливающих результативность деятельности [3].

Проведя всесторонний обзор определений рассматриваемой категории с позиций системного подхода, целесообразно остановиться на определении, предложенном Г. Кулагиной. Этот выбор обоснован тем обстоятельством, что данное определение ориентирует на одновременный статистический учет как количественной, так и качественной характеристик трудового потенциала, то есть учитывает некое «условное» отделение социально-экономической сущности данной категории от границ ее носителя — трудовых ресурсов, что является основополагающим для статистической деятельности.

В данном контексте, с позиций полноты и адекватности статистического учета и анализа и с учетом стандартов СНС ООН-93, выделяется точка зрения И. Поляковой, которая отмечает необходимость внесения в понятие трудового потенциала ряда уточнений для его реальной статистической оценки, а именно: трудовой потенциал, с количественной стороны, это численность физических лиц в границах данной экономической территории, которая на момент учета относится к рабочей силе; с качественной — это социально-экономические характеристики рабочей силы: квалификация, специализация,

возраст, стаж, состояние в браке, уровень образования, специальность и др.

Следует отметить, что большое внимание в современных исследованиях по проблемам трудового потенциала уделяется изучению его места в системе близких по содержанию категорий: «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «человеческий капитал», «кадровый капитал».

Сравнивая дефиниции «рабочая сила» и «трудоустройство», ряд ученых рассматривают содержание первой категории как совокупность знаний, умений и физических возможностей человека, уже проявившихся ранее и, как правило, апробированных в ходе прошлой трудовой деятельности, а трудовую потенциальную – как величину переменную, находящуюся в постоянном развитии, в процессе которого к уже выявленным и реализованным возможностям добавляются новые трудовые способности [4]. Но при этом большинство исследователей считает, что трудовую потенциальную, как и рабочую силу, является ресурсной категорией, поскольку представляет собой потенциальную способность к труду. Их позиция заключается в том, что категория «трудоустройство» возникла на базе и в дополнение к категории «рабочая сила» и «трудовые ресурсы», означая постепенный отказ от оценки роли работника только как фактора или ресурса (трудоустройство) производства. Это, по их мнению, и отражает принципиально новый взгляд на человека с позиции реализации в экономической деятельности более широкого круга его возможностей и, в первую очередь, его качественных характеристик.

К. Абдурахманов видит основное отличие понятия «трудоустройство» от понятий «рабочая сила» и «трудовые ресурсы» в том, что «трудоустройство» – это персонализированная рабочая сила, рассматриваемая в совокупности своих качественных характеристик».

Более точное и полное определение отличительных особенностей категории «трудоустройство» предлагает Г. Романенкова, а именно: «трудоустройство» отражает более широкий спектр возможностей трудоустроенного населения по сравнению с категорией «рабочая сила» и отличается от «рабочей силы» различными приращениями и дополнительными резервами способностей к труду, которые порождаются разнообразными качествами, а также усвоенными результатами деятельности людей [5]. Следовательно, автор полагает, что наращивание трудового потенциала может происходить, несмотря на сокращение его количественных параметров, за счет качественных составляющих ресурсов труда: роста образовательного и квалификационного уровня рабочей силы, улучшения ее психофизиологического состояния, развития социально-личностного потенциала.

По мнению большинства исследователей, (В. Шуков. И. Дорогов, О. Заборовская) в современных условиях именно эти составляющие трудового потенциала приобретают все большее значение. В частности, О. Заборовская отмечает, что «интеллектуальные возможности человека становятся решающим фактором экономического роста» [6].

Как было отмечено ранее, ряд исследователей отождествляют понятия «трудоустройство» и «трудовые ресурсы». Но «трудовые ресурсы – это часть населения, которая в силу совокупности физических способностей, специальных знаний и опыта может участвовать в создании материальных благ или трудиться в сфере услуг». В. Салин, Е. Шпаковская и многие другие экономисты рассматривают трудовые ресурсы не только с позиции состояния здоровья, но и возрастных границ, принятых в национальном законодательстве в качестве границ трудоспособного возраста. В их понимании «трудовые

ресурсы – это часть населения страны, которая фактически занята или же не занята, но способна к труду по возрасту и состоянию здоровья».

М. Магомедов полагает, что появление понятия «трудовой потенциал» является «отражением запросов практики». По его мнению, «оно возникло в связи с потребностями комплексного подхода к выявлению резервов экономического роста, лежащих на стороне человека и недостаточной пригодностью категорий «население», «трудовые ресурсы», «рабочая сила» для целей стратегического управления социально-экономическим развитием общества» [7].

Обобщая приведенные доводы и высказывания, можно отметить, что, интегрируя в себе содержание категорий «рабочая сила» и «трудовые ресурсы», трудовой потенциал отражает более широкий спектр возможностей трудоактивного населения, однако, имеет иную, чем рассматриваемые категории, социально-экономическую характеристику.

Для конкретизации рассматриваемой категории необходимо выделить для проведения статистического учета кадровый потенциал, так как данный слой трудового потенциала является его ядром, а степень компетенции кадров во многом определяет решение задач модернизации отечественной экономики и ее устойчивого развития.

Исследователь А. Васильев [8] полагает, что наиболее актуальным является проведение структурированного анализа с использованием ресурсно-личностного подхода к трудовому потенциалу, рассмотренному ранее. Это позволяет структурные элементы трудового потенциала разделить на две группы: первая – социально-демографические и вторая — производственные компоненты трудового потенциала.

В теории и практике статистической деятельности для количественной оценки трудового потенциала используются показатели: численность, половозрастной состав, распределение по стажу работы и др. Для качественной – показатели физического и психологического состояния, объем общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений (образовательный и квалификационный уровни, фундаментальность подготовки и т.п.), личностные характеристики трудового потенциала (ответственность, социальная зрелость, способность к сотрудничеству и т.п.).

Совокупность вышеуказанных параметров характеризует степень конкурентоспособности трудового потенциала, которая напрямую зависит от демографической ситуации, уровня образования, количества и качества действующих и планируемых программ по содействию развития трудового потенциала.

Величина трудового потенциала в процессе производственной деятельности постоянно меняется. Если она оказывается ниже требуемой, то превращается в фактор, влияющий на ограничения экономического развития, если выше – на фактор, способствующий процессу высвобождения персонала и росту безработицы либо увеличению мобильности. Именно наличие таких противоречивых ситуаций свидетельствуют об актуальности проведения постоянного мониторинга текущего состояния трудового потенциала в территориальном аспекте и составления прогноза его развития, а статистический анализ динамики и структуры трудового потенциала служит основой для разработки кадровой политики и конкретных производственных, финансовых, инвестиционных и других программ развития на разных уровнях пространственной агрегации.

Библиографический список

1. Михнева С.Г. Рынок труда: методологические и теоретические основы познания (системно-эволюционный подход) // <http://publish.cis2000.ru>;
2. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 1999;
3. Страхова О., Слепнева Л. Анализ динамики трудового потенциала жизненно необходим // Человек и труд, 2003. - №2;
4. Сагандиков Е.Н. Комплексный анализ и прогноз формирования трудового потенциала региона. 2-е изд., доп. и перераб. — СПб.: Изд-во СПбУ — ЭФ, 1999;
5. Романенкова Г.М. Управление человеческими ресурсами: Текст лекций. — СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1999;
6. Заборовская О.И. Формирование и развитие человеческого капитала в регионе: институциональный подход // Автореф. на соиск. уч. степ. д.э.н. - Санкт-Петербург, 2005;
7. Магомедов М.М. Трудовой потенциал в стратегии социально-экономического развития (региональный аспект) // Автореф. на соиск. уч. степ. д.э.н. - Москва, 2001;
8. Васильев А.В. Трудовой потенциал как элемент системы рыночных отношений // Диссер. на соиск. уч. степ. к.э.н. — Тамбов, 2006.

Bibliographic list

1. Mikhneva S.G. The Labour Market: Methodological and Theoretical Bases of Knowledge (the System-Evolutionary Approach) // <http://publish.cis2000.ru>;
2. Adamchuk V.V., Romashov O.V., Sorokina M.E. Economy and Sociology of Labour: the Textbook for High Schools. — M.: UNITY, 1999;
3. Strakhova O., Slepneva L. The Analysis of Dynamics of Labour Potential is Vital // the Person and work, 2003. - №2;
4. Sagandikov E.N. The Complex Analysis and the Forecast of Formation of Labour Potential of Region. 2-d issue, added and overworked. — SPb.: Publishing house SPbU, 1999;
5. Romanenkova G.M. The Management of the Human Resources: the Text of lectures. — SPb.: Publishing house SPbUEF, 1999;
6. Zaborovskaya O.I. The Formation and Development of the Human Capital in the Region: the Institutional Approach // Author's abstract of doctoral thesis. - St.-Petersburg, 2005;
7. Magomedov M. M. Labour Potential in the Strategy of Social and Economic Development (Regional Aspect) // Author's abstract of doctoral thesis. - Moscow, 2001;
8. Vasilev A.V. Labour Potential as an Element of System of Market Relations // Author's abstract of candidate's thesis. — Tambov, 2006.

И.В. Алексеева

**ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕФИНИЦИИ «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ»
В СИСТЕМЕ КАТЕГОРИЙ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Аннотация

Данная статья посвящена вопросам формирования профессионального суждения аудитора, как инструмента формирования достоверной финансовой отчетности. Все точки зрения на дефиницию «профессионального суждения» аудитора, дана классификация профессионального суждения.

Annotation

The article is devoted to the issues of accountant's and auditor's professional judgment formation as an instrument of true financial reporting preparation. All the points of view on definitions of accountant's "professional judgment" are grouped according to two approaches; the classification of professional judgment is given.

Ключевые слова

Профессиональное суждение, дефиниция, функции, подходы, сравнительный анализ, критерии, бухгалтер, аудитор, учетная политика.

Key words

Professional judgment, definition, function, approaches, comparative analysis, criteria, accountant, auditor, accounting policy.

Реформирование системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с международными стандартами, осуществляемыми в России на протяжении последних лет, привело к возникновению новых учетных категорий. Это относится, в частности, к понятию «профессиональное суждение», сущность и содержание которого являются наименее исследованными в современной теории аудита.

С усложнением правил бухгалтерского учета все большее значение придается профессиональному суждению аудитора как экспертному методу оценки профессионального суждения бухгалтера в условиях неопределенности, характеризующейся неформализованными ситуациями, не имеющими стандартного решения, противоречиями и пробелами в бухгалтерском законодательстве РФ.

Изучение работ различных специалистов по теории учета и аудита, законодательных и нормативных актов в области регулирования бухгалтерской и аудиторской деятельности в России показало отсутствие не только единых подходов к определению понятия профессионального суждения, но и четких границ его применения (распространения), что обусловило разработку данной проблемы.

Отдельные аспекты применения категории профессионального суждения

в аудите нашли отражение в трудах современных российских ученых: Н.В. Богдановой, М.Е. Лианского, В.Ф. Палия, М.Л. Пятова, С.А. Рассказовой - Николаевой, И.А. Смирновой, Я.В. Соколова, Л. З. Шнейдмана и др.

Использование категории профессионального суждения в области аудита предусмотрено международными и федеральными стандартами аудита. Определение понятия профессионального суждения нигде не приводится (ни в стандартах бухгалтерского учета, ни аудита), фиксируется лишь область его применения.

Целью аудита как рода деятельности и является выражение именно профессионального мнения (синоним профессионального суждения) о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству РФ. Аудитор выражает свое мнение во всех существенных отношениях и по четко определенному кругу вопросов должен придерживаться оговоренных в стандартах аудиторской деятельности (будь то федеральные или международные стандарты аудита) обязательных процедур.

Использование категории профессионального суждения происходит на всех этапах аудиторской деятельности: планировании, сборе и оценке аудиторских доказательств, выражении

мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. От профессионализма выводов аудитора зависит качество работы аудитора, рекомендации, форма аудиторского заключения.

При проверке именно аудитору следует в первую очередь руководствоваться профессиональным суждением. Он должен идти не от устаревшего представления о соответствии отчетности требованиям нормативных документов, а думать, насколько отчетность соответствует достоверному и добросовестному взгляду аудитора и бухгалтера, составляющего отчет. Именно в руках аудитора профессиональное суждение становится важнейшим инструментом осуществляемой работы.

Профессиональное суждение используется аудиторами особенно при оказании сопутствующих аудиту услуг (стратегический аудит, маркетинговый аудит, аудит эффективности стратегии и т.д.), так как они практически полностью базируются на профессиональном суждении аудитора. Основные направления выражения профессионального суждения:

- при разработке аудиторского подхода к вопросам вероятности возникновения искажений на уровне предпосылок подготовки финансовой отчетности;

- при выполнении аудиторских процедур, основанных на оцененном уровне рисков, для получения достаточных и уместных аудиторских доказательств [12].

Под профессиональным суждением на практике обычно понимается

формируемый профессионалом ответ на вопрос, не имеющий однозначного стандартного решения. Аудиторы не только формируют свое мнение в рамках выполнения ими профессиональных обязанностей, но и проверяют в ходе аудита финансовой отчетности надлежащий характер профессиональных суждений, выраженных бухгалтерами.

Само формирование аудитором профессионального мнения регулируется стандартами профессиональной деятельности, в которых сформулированы обязательные требования к аудитору, без выполнения которых его профессиональное мнение, выражаемое в аудиторском заключении, не может считаться надлежащим. В стандартах аудита определен круг вопросов, которые относятся к сфере применения аудитором тех или иных аудиторских процедур, т.е. профессиональных приемов, позволяющих получать и оценивать надлежащие аудиторские доказательства, в отношении которых аудитору стандартом рекомендуется руководствоваться своим профессиональным суждением.

В РФ необходимость руководствоваться профессиональным суждением закреплена для аудиторов законодательно в рамках требований ПСАД.

Обобщая теоретические и практические аспекты использования профессионального суждения, на основе точек зрения различных авторов, сформулируем собственное видение профессионального суждения в аудите. Обзор взглядов на категорию «профессиональное суждение», используемое в аудите представлен в таблице 1.

Таблица 1. Обзор взглядов на дефиницию «профессиональное суждение», используемую в аудите

№п /п	Автор	Определение
1 подход – использование профессионального суждения аудитора для подтверждения бухгалтерской финансовой отчетности коммерческой организации		
1.	Стандарты аудиторской деятельности	Профессиональное суждение – «точка зрения, основанная на знаниях, квалификации и опыте работы, которая служит основанием для принятия субъективных решений в обстоятельствах, когда в ходе аудита однозначно определить порядок действий не представляется возможным [1]».
2.	Исакова С.А.	Профессиональное суждение – это заключение лица, ответственного за подготовку финансовой отчетности, являющейся основанием для принятия управленческого решения в условиях неопределенности [5].
3	Богданова Н.В.	Профессиональное суждение – это мнение (заключение) ответственного лица о деталях оценки и признания объекта учета в отчетности. Другими словами, профессиональное суждение представляет собой профессиональную оценку всех объективных факторов, позволяющих принять решение в условиях неопределенности.
4	Аскери О.	Профессиональное суждение – это заключение ответственного работника о деталях признания и оценки объекта учета в бухгалтерской отчетности [2].
2 подход - использование профессионального суждения аудитора для оказания сопутствующих аудиту процедур и прочих		
5.	Гутцайт Е.М.	Профессиональное суждение аудитора – обобщение представлений о доказательстве в точных науках на случай, когда приходится привлекать и интуицию, но эта интуиция не основывается на чистой догадке, а подкрепляется опытом и информацией аудитора в рассматриваемых вопросах [3].
6.	Шнейдман Л.З.	Профессиональное суждение (professional judgement) – это мнение, заключение определенного лица, являющееся основанием для принятия им решения в условиях неопределенности. Оно базируется на знаниях, опыте и квалификации соответствующих специалистов [13].
7.	Шапошников А.А., Синицина Т.В.	«Под профессиональным суждением аудитора следует понимать некий экспертный метод оценки в недостаточно формализованных ситуациях и процедурах, а также выбор из имеющихся вариантов при отсутствии очевидных аргументов для однозначного выбора» [12].
8.	Азарская М.А.	Профессиональное суждение аудитора – это его мнение (вывод), основанное на знаниях и опыте, полученных доказательствах, и формируемое в условиях неопределенности и отсутствия стандартных решений [11].

Выделены два подхода к формированию профессионального суждения аудитора, основанных на видах оказания услуг при проведении аудита коммерческой организации.

1-й подход основан на формировании профессионального суждения ау-

дитора для подтверждения бухгалтерской финансовой отчетности коммерческой организации. Данный подход имеет место в процессе проведения аудита в его традиционном понимании, как обязательного. В этом случае алгоритм формирования профессионального суж-

дения будет несколько упрощен. Данный подход кажется узким, как и определение аудита. В рамках этого подхода в процессе проведения аудиторской проверки аудитор:

1) оценивает сформированные в бухгалтерской финансовой отчетности и учете профессиональные суждения бухгалтера и выносит рекомендации по их совершенствованию;

2) сам формирует мнение относительно достоверности бухгалтерской финансовой отчетности на основании скорректированного профессионального суждения.

2-й подход базируется на использовании профессионального суждения аудитора для оказания сопутствующих аудиту процедур (обзорные проверки, согласованные процедуры и компиляция информации) и прочих. Данный подход видится как более широкое использование понятия профессиональное суждение аудитора, так как проведение этих процедур требует гораздо больше профессионализма и широты кругозора от аудитора.

Этой же точки зрения придерживается Шапошников А.А., Сеницына Т.В., считающие, что «профессиональное суждение в широком смысле есть заключительный вывод, который делается специалистом в той или иной области (профессионалом) при анализе профессиональной проблемы, не имеющей стандартного решения» [12].

Совершенно оригинальный подход, не вписывающийся в выделенные

к формированию профессионального суждения, определяет Зеленецкий В. (Украина), который рассматривает профессиональное суждение с четырех точек зрения: гносеологической, нормативной, функциональной и личностной. Гносеологический аспект означает изучение достоверности данных, нормативный – возможность установления юридической обоснованности данных, функциональный – необходимость проверки правильности выполняемых процедур и личностный – понимание тех, кто работает, адекватность восприятия этих бухгалтеров.

Таким образом, обобщая все приведенные выше определения профессионального суждения в аудите, можно выделить их основные составляющие:

- мнение аудитора;
- знания, опыт, квалификацию, доступность информации;
- факты хозяйственной жизни, объекты бухгалтерского учета;
- формирование тактических и стратегических решений;
- сложившуюся практику учета и аудита,
- степень свободы в принятии решений;
- условия неопределенности (риск, существенность).

Категория профессионального суждения настолько многогранна, что возможно, дать следующую классификацию этой дефиниции, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2. Классификация профессионального суждения в аудите.

№п/п	Признак классификации	Виды профессионального суждения
1	По способу отражения в отчетности	Профессиональное суждение в отношении раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности Профессиональное суждение в отношении формирования информации
2	По принадлежности к отчетным периодам	Стратегическое профессиональное суждение в отношении интерпретации будущих предполагаемых фактов хозяйственной деятельности, возникновение которых с достаточной степенью достоверности предполагается исходя из знания фактов предыдущих отчетных периодов или иной информации. Тактическое профессиональное суждение в отношении возникающих фактов хозяйственной деятельности в текущем отчетном периоде.
3	По степени регламентации	Профессиональное суждение принимается исходя из требований нормативных актов, которые сами и задают рамки или варианты принимаемых решений. Профессиональное суждение принимается исходя из несовершенств нормативных актов, то есть в условиях неопределенности, на основе собственных знаний квалификации и опыте профессионального бухгалтера или аудитора.

Профессиональное суждение выполняет две основные функции:

1. поддержка принятия решений по организации и осуществлению процесса учета или аудита в рамках существующего понятийного и методологического арсенала;
2. решение практических проблем, связанных с существованием пробелов

и противоречий в конструкциях нормативного и методологического характера.

Гришиной Л.В. разработаны основные этапы формирования профессионального суждения при трансформации БФО в формат МСФО [4], которые представлены в таблице 3.

Таблица 3. Основные этапы формирования профессионального суждения

№п/п	Этапы	Процедуры
1.	Внесение предложений о выработке профессиональных суждений	Определение набора показателей и возможных корректировок, разработка формы документов, организация информационного взаимодействия.
2.	Формирование профессиональных суждений	Анализ запрашиваемых показателей, их экономической сущности и юридической формы, положений учетной политики и действующих стандартов, российской нормативной базы по бухгалтерскому учету.

Продолжение таблицы 3

3.	Проверка объективности полученных профессиональных суждений	Назначение лица, на которое возлагается проверка профессионального суждения, регистрация профессиональных суждений у МСФО-менеджера.
4.	Использование профессиональных суждений для формирования отчетности в формате МСФО.	Подтверждение объективности профессионального суждения, определение круга финансовой и иной информации, к которой должны иметь доступ лица, занимающиеся подготовкой отчетности по МСФО.

Действительно, «не всегда сформированные профессиональные суждения содержат достоверную информацию. Поэтому, помимо внутреннего контроля, периодически необходимо привлекать к работе независимых аудиторов, способных рассмотреть профессиональные суждения и вынести вердикт относительно их объективности. Профессиональным суждением незави-

симого аудитора в ходе аудита проверяется положенное в основу финансовой отчетности профессиональное мнение. Таким образом, пользователи финансовой отчетности получают подтверждение объективности использованного профессионального суждения»[4].

Основные этапы формирования профессионального суждения аудитора приведены в таблице 4.

Таблица 4. Этапы формирования профессионального суждения аудитора.

	Этапы формирования	Содержание этапа
1	Определение круга клиентов	<ul style="list-style-type: none"> - Коммерческие организации, желающие провести трансформацию бухгалтерской финансовой отчетности в формат МСФО, - коммерческие организации, стремящиеся подтвердить достоверность бухгалтерской финансовой отчетности, - коммерческие организации, желающие проведения сопутствующих аудиту услуг и прочих.
2	Предпосылки, определяющие необходимость применения профессионального суждения:	<ul style="list-style-type: none"> - Вариантность способов ведения бухгалтерского учета, регламентированная нормативными актами, - ограниченность круга ситуаций финансово-хозяйственной деятельности, описанных законодательством по бухгалтерскому учету, - множество индивидуальных особенностей отдельных коммерческих организаций, - внедрение в российскую систему учета понятий и категорий, используемых в МСФО, без специальной методики их определения.

Продолжение таблицы 4

3	Проблемы	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие уверенности при отражении профессионального суждения бухгалтера в учете и отчетности, - отсутствие внутренних стандартов по оказанию сопутствующих аудиту услуг, прочих.
4	Состав основных работ	<ul style="list-style-type: none"> - Идентификация реализуемого профессионального суждения бухгалтера по областям ключевых результатов, - анализ расхождений между прогнозным и фактическим профессиональным суждением, - выявление недостатков (искажений) в реализации профессионального суждения, - выработка рекомендаций (подготовка материалов) для принятия решений по результатам стратегического аудита.
5	Результаты	<ul style="list-style-type: none"> - Вывод о соответствии профессионального суждения бухгалтера существующей и прогнозируемой бизнес-среде, - рекомендации по корректировке профессионального суждения бухгалтера.

Схема формирования профессионального суждения аудитора следующая: информация, касающаяся профессиональной деятельности, поступает к аудитору; в результате обработки в процессе выполнения им профессиональных обязанностей преобразуется в суждение об изучаемой информации. Безусловно, законы, правила и нормы, воздействующие на информационный поток и процесс аудита, будут влиять и на результат аудита - профессиональное суждение.

При проведении аудиторской проверки «объем рабочих документов зависит от профессионального суждения аудитора, поскольку было бы нецелесообразно документировать каждый рассматриваемый вопрос. При определении объема рабочих документов, необходимых для подготовки и хранения, аудитору было бы полезно продумать, что может потребоваться другому аудитору, ранее не выполнявшему такое задание, для того чтобы получить представление о проделанной работе, причинах принятия принципиальных решений, но не о деталях аудита. Другой исполнитель сможет получить представление о деталях задания в процессе об-

суждения их с аудитором, подготовившим рабочие документы» [1, с.327].

В ходе аудита профессиональное мнение бухгалтера, подготовившего финансовую отчетность коммерческой организации, проверяется профессиональным суждением независимого аудитора. Тем самым пользователи данной финансовой отчетности получают определенную уверенность в объективности использованного в отчетности профессионального суждения. Необходимость рассмотрения профессионального суждения бухгалтера и аудитора обусловлена возможностью возникновения в процессе аудиторских проверок ситуаций, в которых аудитор должен на некоторое время стать бухгалтером, чтобы выразить суждение о правильности действий по бухгалтерскому учету отдельных фактов хозяйственной жизни в условиях противоречий и пробелов в законодательстве, регулирующем данные операции. При этом, когда мнения бухгалтера и аудитора не совпадают, возникает вопрос, кто из них прав.

Формирование профессионального суждения аудитором в условиях неопределенности усложняется также тем, что необходимо, с одной стороны,

оценить влияние профессионального суждения бухгалтера (которое также формируется в условиях неопределенности) на достоверность отчетности, с другой стороны - определить эффективность собственного профессионального суждения. Вполне вероятно возникновение двух совершенно различных точек зрения (бухгалтера и аудитора).

Обобщая изложенное можно сделать вывод, что профессиональное суждение постепенно получает распространение в бухгалтерской и аудиторской теории и практике. Сделав обзор определений профессионального суждения, сформированных различными авторами, выделив подходы, определив классификацию, можно сделать вывод, что прямое определение «профессионального суждения» в российских нормативных актах по бухгалтерскому учету и аудиту, как и в системе документов по МСФО, отсутствует, тем не менее имеются косвенные указания на уместность его применения в практике российских организаций.

Библиографический список

1. Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности, утвержденный Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 25 декабря 1996 "
2. Аскери О. Профессиональное суждение: что это такое и как с ним бороться // "МСФО: практика применения", 2008, № 4 (авг.), с.34 -38.
3. Гутцайт Е.М. Аудиторская проверка с позиций теорий принятия решения в условиях неопределенности// Аудиторские ведомости, 2001, № 8.
4. Гришина Л.В. Профессиональное суждение и его роль в формировании финансовой отчетности // Экономические науки. – 2009.- №10(59).-с.326-329.

5. Исакова С.А. Проблемы применения МСФО И МСА в национальной системе учета Республики Казахстан// "Экономический анализ: теория и практика", 2009, № 35.

6. Каширина М.П. Аудиторская проверка отчетности, составленной по международным стандартам: направления и процедуры// "Аудиторские ведомости", 2009, № 3, с.17-19.

7. Николаева С.А. Профессиональное суждение в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета. // Бухгалтерский учет – 2000. - № 12.

8. Рассказова-Николаева С.А. Обучение профессиональному суждению // "Бухгалтерский учет" – 2007-№17, с. 44-48

9. Пятов М.Л. Профессиональное суждение в современной практике учета // Бухгалтерский учет.- 2008.- №24.-с.51-55

10. Сквирская Е.Л. Вопросы аудита оценочных значений: требования к проверке профессионального суждения, выражаемого при подготовке финансовой отчетности // "Финансовые и бухгалтерские консультации". - 2008.- № 6.

11. Соколов Я.В., Терентьева Т.О. // Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века. Бухгалтерский учет, 2001, № 12, с. 22-26.

12. Шапошников А.А., Сеницына Т.В. Профессиональное суждение и его роль в аудите // "Аудиторские ведомости", 2006- № 4.

13. Шнейдман Л.З.// Финансовая газета, 2001, № 44.

Bibliographic list

1. The list of terms and definitions used in the rules (standards) of auditing approved by the Commission on Auditing Activities at the President of RF December, 25 1996.
2. Bychkova S.M. The essence and content of audit standards // "IFRS and IAS in a credit organization", 2008, № 4, p.34 -38.
3. Gutzayt E.M. Audit from the perspective of the theory of decision-making under

the conditions of uncertainty // Auditor's journal, 2001, № 8.

4.Grishina L.V. Professional judgment and its role in financial statements preparation // Economic sciences. – 2009.- №10(59).- p.326-329.

5.Isakova S.A. Problems of IFRS and IAS application in the national accounting system of the Republic of Kazakhstan // "Economic analysis: theory and practice", 2009, № 35.

6.Kashirina M.P. Audit of reporting prepared according to the international standards: directions and procedures // "Auditor's journal", 2009, № 3, p.17-19.

7.Nikolaeva S.A. Professional judgment in the system of accounting regulatory control. // Accounting – 2000. - № 12.

8.Rasskazova-Nikolaeva S.A. Professional judgment teaching // "Accounting" – 2007-№17, p. 44-48

9.Pyatova M.L. Professional judgment in the modern practice of accounting // Accounting.- 2008.- №24.- p.51-55

10.Skvirskaya E.L. Issues of accounting estimate audit: requirements as to control of professional judgment expressed during financial statements preparation // "Financial and accounting consultations".- 2008.- № 6.

11.Sokolov Y.V., Terentyeva T.O. // Accountant's professional judgment: results of the last century. Accounting, 2001, № 12, p. 22-26.

12.Shaposhnikov A.A., Sinitzyna T.V. Professional judgment and its role in audit // "Auditor's journal", 2006- № 4.

13.Shneydman L.Z. // Financial newspaper, 2001, № 44.

М. А. Суржиков

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОЛОГИИ «ШЕСТЬ СИГМ»

Аннотация

Рассматривается методология "шесть сигм", позволяющая постоянно совершенствовать деятельность организаций, занятых процессами внешнеторговой деятельности. Использование рекомендуемой методологии позволяет выявить места возникновения ошибок, приводящих к дефектам в системе.

Использование методологии шести сигм в организации помогает выбрать способы исключения либо минимизировать причины, приводящие к появлению дефектов и сбоев в работе системы.

Annotation

The article deals with the methodology of "six sigma" which allows improving the activities of the organizations involved in foreign trade. The use of this methodology enables to reveal the places where the mistakes causing the defects in the system occur.

The use of the given methodology assists in selecting the ways of exception or in minimizing the risks which result in defects and failure in the work of the system.

Ключевые слова

Внешнеторговая деятельность, методология "шесть сигм", применение, оценка.

Keywords

Foreign trade, methodology, "six sigma", application, assessment.

В настоящее время качество является ключевым фактором дальнейшего развития цивилизации, оно проявляется многократно: качество жизни, окружающей среды, качество труда, производственных процессов, продукции, услуг и т.д.

Качество является основным условием укрепления национальной экономики и занимает решающие позиции в обеспечении конкурентоспособности. В связи с этим предприниматели все больше внимания сосредотачивают на факторах качества и на постоянном его совершенствовании, чтобы обеспечить удовлетворенность потребителей.

С этой целью очень широко используются различные инструменты и методологии, которые позволяют проводить постоянный процесс совершенствования качества продукции, услуг.

Для постоянного совершенствования деятельности организаций, занятых процессами внешнеторговой деятельности (ВТД), можно использовать концепцию «шесть сигм», которая позволит выявить места возникновения ошибок, приводящих к дефектам в системе. Использование данной концепции в организации поможет выбрать способы исключения либо минимизировать причины, приводящие к появлению дефектов и сбоев в работе системы.

«Шесть сигм» — это один из способов управления компанией или отдельными подразделениями. Концепция шести сигм ставит на первое место потребителя и помогает выявить и найти лучшие решения, опираясь только на факты. Она направлена на достижение трех основных задач:

- повышения удовлетворенности потребителей;
- сокращения числа дефектов;
- уменьшения времени, требуемого для выполнения операционного цикла.

Значение сигма применяется в статистике как мера изменчивости. Шесть сигм измеряет степень отклонения любого бизнес-процесса от его цели. Например, у обычной продукции, безотносительно, какая она — простая, сложная, изменчивость показателей качества укладывается в 3σ - 4σ . У производителей мирового класса, выпускающих лучшую продукцию, значение изменчивости параметров качества достигает значения 6σ .

Шестисигмовая концепция основана на прямой корреляции между числом дефектов продукции, увеличением производственных затрат и уровнем удовлетворенности потребителей, она, применяя статистику, измеряет способности процесса выполнять бездефектную работу.

Процессы изготовления товаров, оказания услуг, выполнение различных операций всегда имеют распределение фактических значений вокруг целевого (математического ожидания) и часто принимают нормальное распределение, которое симметрично относительно целевого значения.

Любые виды деятельности (услуги, производство и др.), в том числе и ВТД, можно рассматривать с позиций процессного подхода. Процесс имеет входы и выходы, взаимосвязь между которыми можно представить в виде.

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

где Y — итоги выхода процесса (процессов), то есть показатель выхода.

Например, в процессе ВТД стоит задача уменьшить время цикла до N дней, в этом случае показатель Y будет означать время цикла.

x_1 - x_n - показатели входа или процесса.

Обычно бизнес-процесс может иметь несколько показателей x . Например, продолжительность переговоров, время, затраченное на доставку, техни-

ческое состояние оборудования, время и средства, затраченные на контрольные процессы, проверку документации, сроки прохождения банковских операций и т.д.

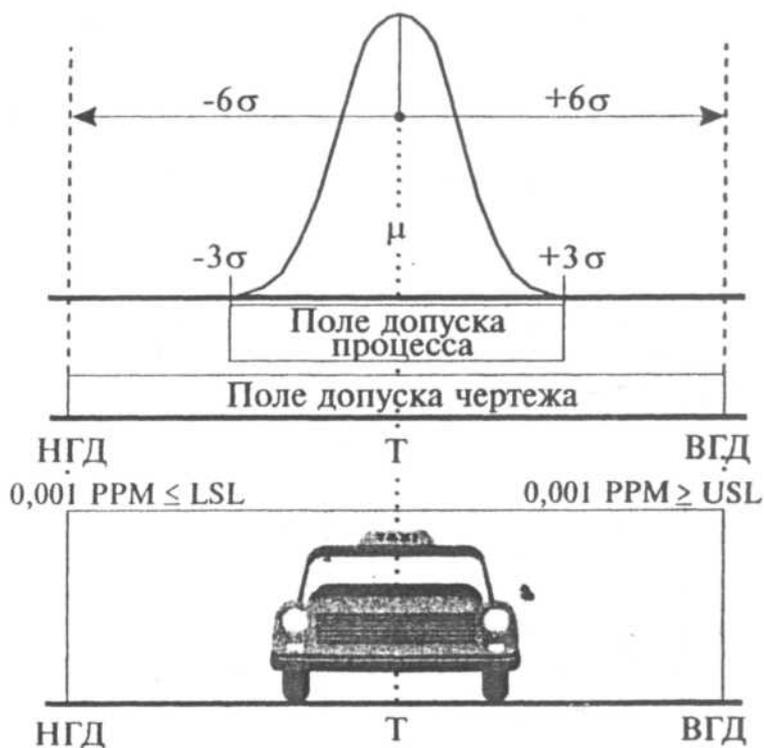
Первостепенной задачей концепции шести сигм является выявление того, какой (какие) из параметров x_n оказывает наиболее ощутимое влияние на проблему. Когда это определено, x становится основной причиной возникновения проблемы.

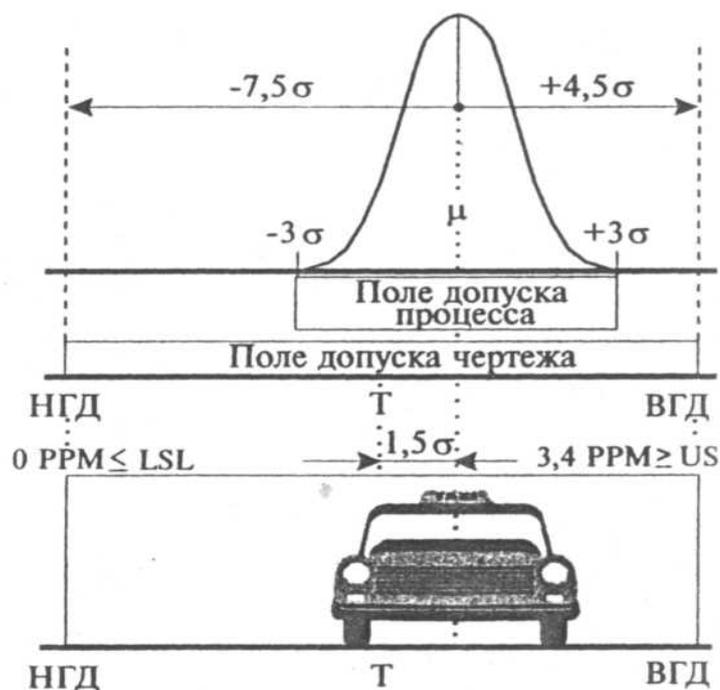
В методологии шести сигм общим показателем служит число дефектов на единицу продукции, включая все процессы – от поставки сырья, кодирования продукции, заполнения финансовых и иных документов, планирования сроков поставки потребителю, затраты на транспортировку и др. Значение сигмы (σ) показывает, как часто может возникнуть дефект.

Чем больше сигма, тем реже процесс может создать дефекты, тем выше надежность товара, услуги.

На рис. 1 а,б показан пример использования шести сигм для оценки одной характеристики, критичной для качества в начале выполнения процесса, когда он центрирован (а), и смещения центра процесса под влиянием ряда факторов (б) (НГД, ВГД – нижняя и верхняя границы допуска). [1].

Из рис. 1а видно, что в начальный период можно ожидать всего 0,002 дефектных деталей на миллион, а в конце реализации процесса (рис. 1б) дефектность повышается до 3–4 дефекта на миллион. Такое ухудшение процесса вызывается многими факторами, такими как: техническое состояние оборудования, точность настройки, свойства сырья, материалов и др.





б

Рис. 1. Использование «6σ» в начале реализации процесса (а);
в конце реализации процесса (б)

«Сигмовая» воспроизводимость процесса оценивается с помощью ряда аналитических методов, когда выбор метода зависит от различных факторов. Но существует среди факторов один общий, для всех подходов, основанных на статистике, которая представляет собой сумму всех критичных для качества показателей. Основная цель статистической свертки проблемы качества сво-

дится к показателю, называемому число дефектов на возможность, который выражают в дефектах на миллион возможностей (DPMO). DPMO можно преобразовать в значение – называемое «сигмовой воспроизводительностью» (z).

В таблице 1 представлены различные уровни «сигмовой» воспроизводимости.

Таблица 1.

Число сигм	Число дефектов на миллион	Стоимость низкого качества, % объема продаж	Уровень конкурентоспособности
6	3,4	< 10	Мировой класс
5	233	10 – 15	
4	6 210	15 – 20	Среднее в промышленности
3	66 807	20 – 30	
2	308 537	30 – 40	Неконкурентоспособность
1	690 000		

Представленные данные в табл. 1 применимы к любому виду продукции, услуге, процессу, договору и др.

Следует отметить, что причины дефектов могут быть на разных этапах жизненного цикла продукции или услуги – проектировании, патентовании,

оформлении контрактов, финансовых, логистических операций и т.д.

Любые процессы внешнеторговой деятельности — от заключения договоров до приемки готовой продукции (товара) — могут иметь различные отклонения, которые будут обходиться компаниям дополнительными затратами, потерей времени и т.д. как излагалось выше в методологии «шести сигм» существует прямая корреляция между числом дефектов продукции, ростом производственных затрат и уровнем удовлетворенности потребителей.

Сигмовую воспроизводимость можно оценить с помощью индекса воспроизводимости — C_p :

$$C_p = \frac{(ВГД - НГД)}{6\sigma}, \quad (2)$$

где ВГД, НГД — верхняя и нижняя границы поля допуска,

σ — среднее квадратическое отклонение процесса.

Для реализации различных требований к процессам и организациям в методологии шести сигм используют комплекс методов.

Так, например, вначале компания Motorola использовала схему совершенствования процессов по циклу Шухарта-Деминга: «планируй — делай — контролируй — воздействуй». Впоследствии этот порядок был модифицирован в цикл непрерывного совершенствования (DMAIC) — «определяю — измеряю — анализирую — совершенствую — контролирую».

Следует отметить, что при решении различных проблем широко используются инструменты и методы, подходящие для практического применения (контрольный листок, анализ Парето, мозговой штурм, бенчмаркинг, гистограммы, контрольные карты и др.).

В зависимости от степени охвата процессов деятельности организации

возможны несколько путей развертывания методологии шести сигм:

- решение отдельных проблем;
- совершенствование отдельных видов деятельности;
- совершенствование функционирования организации в целом.

Особенностью методологии шести сигм является командная работа над проектами с применением цикла DMAIC, при которой руководство организации формирует команду, поставив перед ней конечную цель. [2].

Весьма важно то, что в процессе работы члены команды DMAIC приобретают новый опыт и знания, весьма полезные в повседневной работе.

Все изменения в действующем или вновь разработанном процессе документально оформляются, апробируются и передаются с полученными результатами владельцу процесса, где этот процесс будет осуществляться постоянно.

При управлении процессами в соответствии с методологией шести сигм основное внимание уделяется устранению причин, приведших к дефектам за счет изменения выходных параметров процесса. С этой целью в бизнес-процессе определяются контрольные точки с набором процессных показателей. Затем осуществляется сбор статистической информации на выходе каждой контрольной точки. По результатам анализа статистических данных, собранных за определенный период работы организации, производятся корректирующие действия, направленные на улучшение бизнес-процессов.

Показатели, полученные в контрольных точках бизнес-процессов с применением статистических методов, группируют по процессам. Накопленные статистические данные помогают управлять качеством процессов и их совершенствовать.

На рис. 2 приведен пример внешнеторговой деятельности предпри-

ятия, состоящий из 19 процессов доставки сырья товаропроизводителю продукции. Представленный бизнес-процесс можно оценивать как по отдельным шагам (например, время и стоимость выполнения шага процесса), так и по общему состоянию качества процесса (например, количество дефектов поставленной продукции, количество жалоб потребителей и т.д.).

Рассматривая процессы внешне-торговой деятельности при перемещении продукции заказчику, следует отметить, что одной из основных характеристик качества является время, затраченное от начала заказа до его исполнения. Цикл выполнения заказа как в нашем примере, так и в общем случае можно определить по формуле:

$$T_{ц} = \sum_{i=1}^n t_{пр i} \quad (3)$$

где $T_{ц}$ – время цикла (час, день...),

$t_{пр i}$ – время, затрачиваемое на выполнение i -го процесса.

Таким образом, чем меньше времени будет затрачено на процессы, тем меньше будет время цикла, тем эффективней система деятельности процессов ВТД.

В приведенном примере рис.2, видно, что поставка продукции состоит из множества различных процессов:

1. Оформление договора (контракта) предприятия с трейдером (t_1) на поставку сырья.

2. Заключение договора трейдера с поставщиками, в котором оговорено время, стоимость и объемы поставок (t_2).

3. Проведение банковских операций по оплате за груз в соответствии с условиями контракта (t_3).

4. Проведение трейдером оплаты в соответствии с договорами оплаты на очередную партию товара поставщикам (t_4).

5. Процесс оформления документов товаросопроизводительных (инвойс, СМР, упаковочные листы и др.) и разрешительных (ветеринарный сертификат, декларация качества и др.).

6. Таможенная проверка декларации – время на проверку в разных странах колеблется от 1 до 7 дней (t_6).

7. Загрузка транспортных средств, выпуск таможенной груза (t_7).

8. Перемещение груза в порт (t_8).

9. Хранение груза до прихода судна (t_9).

10. Оформление документов, погрузка на судно (t_{10}).

11. Перемещение груза (транспортная операция) (t_{11}).

12. Приход судна в порт назначения. Судно с грузом стоит на рейде в связи с осуществлением процессов входного контроля: санэпидем контроль груза; проверка команды врачами; проверка команды пограничниками; проверка документации груза таможенниками. По результатам проверки дается «добро» на заход судна в порт (t_{12}).

13. Разгрузка в зоне таможенного контроля (ЗТК) (t_{13}).

14. Контроль груза (ветеринарный, фитосанитарный и др.); проверка документов на груз, отбор проб, образцов для отправки их на экспертизу (t_{14}).

15. Оформление таможенных документов (t_{15}).

16. Транспортная операция – груз перемещается на склад потребителя (получателя) (t_{16}).

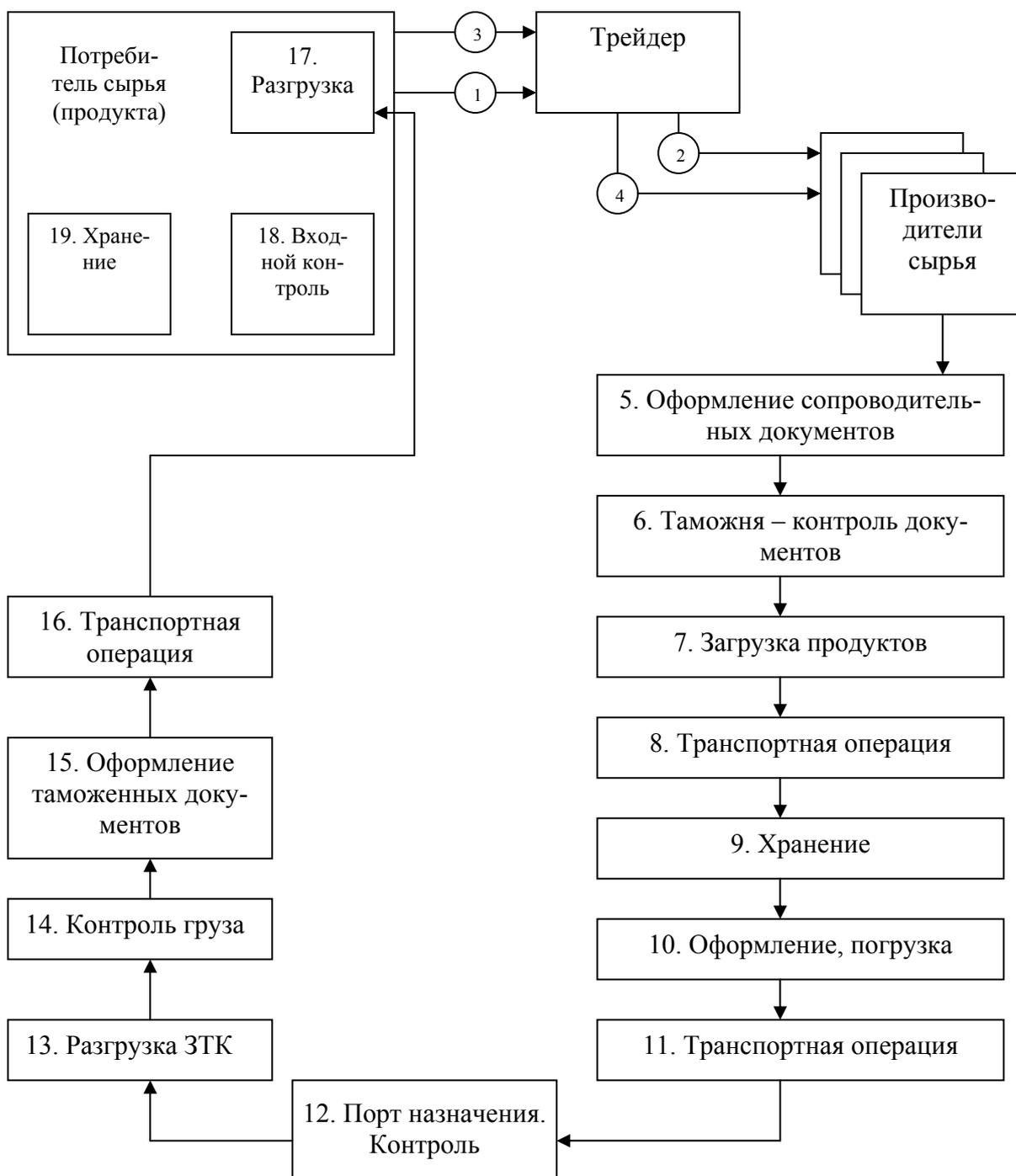


Рис. 2. Схема процессов доставки продукта

17. Разгрузка сырья, продукции
(t_{17}).
18. Входной контроль (t_{18}).
19. Хранение сырья (продукции)
(t_{19}).

В приведенном примере имеют место показатели, описывающие каче-

ство процесса, которые можно разбить на три группы: затраты, качество обслуживания, эффективность процесса.

На рис. 3 приведена схема показателей процессов ВТД при поставке продукции.



Рис. 3. Показатели процессов внешнеторговой деятельности при поставке продукта

По мере накопления информации по качественным показателям можно анализировать текущее состояние бизнес-процесса, а после проведения анализа текущей ситуации – принимать решения по его улучшению.

В процессе внешнеторговой деятельности многие показатели имеют нормативные, плановые и фактические значения за определенный период, по которым можно судить о его выполнении. Так, например, проверка таможен-

ной декларации в соответствии с российским нормативом должна осуществляться не более, чем за 1 день. Фактически она может быть проведена по ряду причин за два-три дня. Приведенный пример показывает один из дефектов, возникших в процессе.

В таких случаях необходимо сделать какие-либо изменения, направленные на улучшение процесса, затем провести повторный сбор данных по отработанным показателям. Если после

изменений в процессе показатели достигли нормативных значений, то цель улучшения процесса достигнута.

Следует подчеркнуть, что инструментарий, используемый в методологии шести сигм, весьма разнообразен. Это могут быть инструменты: генерации идей, сбора данных, анализа процесса, статистического анализа, управления процессом.

Перечисленные инструменты помогают делать правильные выводы, решать проблемы и управлять переменными.

Рассмотрим пример, как можно вычислить уровень сигм для большинства процессов.

Если говорится о процессе доставки на предприятие сырья от производителя потребителю, то в этом случае можно говорить, что объект – это сырье.

Определяются требования по доставке сырья: время доставки и без повреждений, качество оформления сопроводительных документов, качество упаковки сырья, температура доставки.

Допустим, что из 250 упаковок сырья – 12 были повреждены, 5 – упакованы неудовлетворительно, 8 упаковок не имели заданной температуры в соответствии с техническими требованиями, на 3 упаковки товара сопроводительные документы были оформлены неверно.

Чтобы подсчитать уровень сигм, берётся общее число дефектов и делится на общее число доставленных упаковок сырья, умноженное на число требований.

$$DPO = \frac{12 + 5 + 8 + 3}{250 \times 4} = 0.028$$

Данный показатель называется DPO – число дефектов на одну возможность. Выше изложено, что обычно рассматривают 1 млн. возможностей. Поэтому полученный результат эквивалентен 28000 дефектам на миллион возможностей, что составляет 3,3 сигмы.

В качестве резюме следует отметить, что при оценке процессов не следует ничего усложнять; использовать только те инструменты, которые помогают выполнить поставленные задачи; если какой-либо из выбранных инструментов не помогает, необходимо опробовать что-то иное.

Применение методологии шести сигм во внешнеторговой деятельности позволит выявить «слабые» места в процессах и даст возможность проводить постоянное их совершенствование.

Библиографический список

- 1.Хэрри М. "Шесть сигм": стратегия прорыва в реальности // Методы менеджмента качества. № 6, 2000.
- 2.Панде П., Холп Л. Что такое "шесть сигм"? Революционный метод управления качеством/Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

Bibliographical list

- 1.M. Harry "Six sigma": breakthrough strategy into the realities // Management Quality Methods. Vol.6, 2000.
- 2.Pande P., Holp L. What is "six sigma"? Revolutionary method of quality management. Moscow: Alpina Business Books, 2004

РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

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

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО РОССИИ В СИСТЕМЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация

В данной статье национальное богатство рассматривается как важнейший социально-экономический показатель, характеризующий ресурсы и результаты экономики страны. Одновременно определено его место и роль в системе макроэкономических показателей российской экономики. Отметив важность и приоритетность показателя «национальное богатство», авторы указывают на необходимость более углубленного изучения вопросов национального богатства и человеческого развития студентами российских вузов.

Annotation

In given article the national riches are examined as the major social and economic indices describing resources and results of a national economy. Its place and a role in system of macroeconomic parameters of the Russian economy are simultaneously certain. Having noted importance and priorities a parameter «national riches», authors specify necessity of more profound studying of questions of national riches and human development by students of the Russian HIGH SCHOOLS.

Ключевые слова

Национальное богатство, произведенный капитал, природные ресурсы, человеческий капитал, экономическая теория, статистика, международные стандарты, валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт.

Key words

The national riches, the made capital, natural resources, the human capital, the economic theory. statistics, the international standards, Gross Domestic Product, Gross National Product.

Изучение национального богатства страны и факторов его роста является одной из актуальных проблем современной экономики. Это связано с целым рядом обстоятельств, обусловивших изменение традиционно сложившихся направлений развития экономики России в глобализирующемся мире.

В условиях глобализации возникла потребность в формировании но-

вых подходов к оценке и сопоставлению показателей национального богатства разных стран, характеризующихся не только репрезентативностью используемых для расчета данных, но и построенных на единой международной методологической базе. При этом необходимо было учесть, что расширилось понятие и изменилось отношение к характеристике национального богатства стран и его структуры. Исходным усло-

вием решения проблемы явилось определение национального богатства как важнейшей социально-экономической категории и объекта статистического изучения, выступающего одновременно и как ресурс, и как результат социально-экономического развития страны.

В структуре национального богатства стали выделять:

- воспроизведенный капитал;
- природные ресурсы;
- человеческий капитал;
- социальный капитал.

Выделение в составе национального богатства человеческого капитала, как самостоятельной структурной единицы, обуславливает необходимость обязательных ежегодных расчетов объемов национального богатства России, в том числе определение доли человеческого капитала, поскольку в объеме национального богатства человек - «человеческий фактор» развития получил качественно новое измерение как итог накопления знаний, навыков, полной готовности к труду в условиях рыночной экономики.

Развитие рыночных отношений вызвало изменения в понятиях сущности и границах экономической деятельности, для чего потребовалась новая система показателей, которую можно было бы использовать для характеристики и оценки экономических процессов, сложившихся в экономике. В качестве новой системы показателей были приняты сформировавшиеся международные стандарты. Переход к международной методологии учета и статистики изменил представления о специфике формирования макроэкономических показателей нового этапа общественного развития России, связанного с формированием социальных ориентиров экономики. В экономической теории и статистике России для характеристики конечных результатов годового производства стали использовать показатели, исчисленные на основе системы

национальных счетов (СНС). Стандартная система национальных счетов, разработанная статистической комиссией ООН, применяется в мировой практике с 1953г., а в России она стала применяться с 1993г.

Система национальных счетов, реализуемая в России, основана на методологических положениях, разработанных совместно с ООН, МВФ, Всемирным банком, ОЭСР и Евростатом. Она построена с учетом специфики организации и функционирования экономики страны, находящейся на переходном этапе к рыночным отношениям.

Современная СНС складывается из совокупности блоков показателей важнейших сторон макроэкономики, связанных между собой едиными концептуальными и методологическими подходами. Такими блоками являются:

- показатели произведенного продукта и созданного дохода;
- показатели национального богатства;
- показатели межотраслевого баланса;
- показатели внешнеэкономических связей;
- показатели государственных финансов;
- показатели операций с финансовыми активами и обязательствами.

Для характеристики экономики страны в целом в СНС выделены наиболее важные макроэкономические показатели:

- валовой внутренний продукт (ВВП);
- валовой национальный доход (ВНД);
- валовой национальный располагаемый доход (ВНРД);
- конечное потребление;
- валовое потребление;
- сальдо внешней торговли;
- национальное сбережение;
- чистое кредитование и чистое заимствование;

– национальное богатство. В перечне макроэкономических показателей СНС в числе важнейших показателей, применяемых для характеристики экономики России, есть и показатель «национальное богатство». Вместе с тем, национальное богатство не находит отражения в экономическом анализе, а показатели объема национального богатства России и объема национального дохода на душу населения практически не используются, а вместо них применяются показатели валового внутреннего продукта и валового продукта на душу населения. Недостаточно используется показатель национального богатства и в качестве ориентира при разработке долгосрочных макроэкономических программ, которые нацелены в основном на показатель роста ВВП и ВВП на душу населения, а изменения национального богатства в связи с ростом ВВП не анализируются.

Влияние взаимосвязи отдельных макроэкономических показателей на такой показатель, как ВВП, приходилось наблюдать в ходе проведения экономических реформ в России.

Так, не только экономические расчеты, но и сложившаяся практика доказали наличие закономерности в соотношении темпов роста денежной эмиссии и ВВП – главного показателя экономического роста.

Это соотношение в конце XX столетия примерно складывалось следующим образом:

- в странах с эмиссией ниже 4 % в год среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения составили 1,9 %; с эмиссией от 4 до 15 % прирост составил 1,8 %;

– при эмиссии от 15 до 30 % – прирост составлял 1,7 %, при эмиссии от 30 до 100 % экономический рост составлял всего 0,4 % в год;

– при эмиссии свыше 100% – экономический рост был отрицательный, то есть спад в среднем на 2,2 % в год¹.

В России максимальным темпам эмиссии соответствовали максимальные темпы экономического спада, при сокращении эмиссии спад замедлялся, а в 1997г. был получен даже небольшой прирост производства.

В 1998г. имела место значительная эмиссия и возобновился спад ВВП. Отказ от эмиссии в последующие годы сопровождался ростом ВВП.

В 2009г. вновь был спад темпов роста ВВП, отягощенный ростом денежной массы в обращении в течение ряда предыдущих лет.

Это объясняется действиями ЦБ, обусловленными особенностями, сложившимися на фондовом рынке, который, «покупая миллиарды долларов, вынужден был печатать триллионы рублей, и выкидывать их на рынок, увеличивая денежную массу в экономике».² И, безусловно, снижение объема ВВП явилось причиной снижения национального сбережения и общих источников финансирования инвестиции. Здесь уместно также отметить, что изменение ВВП оказало существенное влияние на изменение национального богатства страны. Национальное богатство непосредственно связано с национальным объемом производства, а поэтому является индикатором малейших изменений в экономике страны. Анализ национального богатства позволил бы определить первоочередные цели, которые необходимо решать обществу, и выработать методы и рычаги регулирования и контроля, используемые в экономической политике.

В практике экономического анализа к национальному богатству отно-

¹ <http://www.vuzlib.net/beta/htmp/1/3704/3849/>

² Шибанов И. О чем промолчал Владимир Путин
<http://www.slon.rublogs/ishibanov/post/360631/>

сят все то, что так или иначе опосредовано человеческим трудом за всю его историю и может быть воспроизведено.

В рамках системы национальных счетов национальное богатство страны в целом определяется как частный случай баланса активов и пассивов.

В СНС национальное богатство России определяется как рыночная стоимость всех нефинансовых активов, которые на определенную дату находятся в собственности резидентов плюс сальдо финансовых требований к нерезидентам.

В зависимости от наличия исходных данных и конкретных целей исследования величина национального богатства может быть оп-

ределена по институциональным секторам экономики.

В этом случае национальное богатство представляет собой совокупность всех экономических активов (финансовых и нефинансовых) в расчетных ценах, находящихся на ту или иную дату в собственности резидентов данной страны, за вычетом их финансовых обязательств как резидентам, так и нерезидентам.

Величина и структура национального богатства России определяются Росстатом в соответствии с требованиями системы национальных счетов, разработанной ООН.

В состав национального богатства входят следующие элементы активов:

Активы, включаемые в состав национального богатства в соответствии с методологией СНС	
Нефинансовые активы	Финансовые активы
1. Произведенные активы	1. Монетарное золото и специальные права
1.1. Материальные активы	2. Наличные деньги и депозиты
1.1.1. Основные фонды	3. Ценные бумаги (кроме акций)
1.1.2. Запасы материальных оборотных средств	4. Ссуды
1.1.3. Ценности	5. Акции и другие виды участия в капитале
1.1.4. Потребительские товары длительного пользования	6. Страховые технические резервы
1.2. Нематериальные активы (основные фонды)	7. Другие счета дебиторов и кредиторов
1.2.1. Затрата на разведку полезных ископаемых	8. Прямые иностранные инвестиции
1.2.2. Программное обеспечение ЭВМ	
1.2.3. Оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы и искусства	
1.2.4. Прочие нематериальные активы	
2. Непроизведенные активы	
2.1. Материальные активы	
2.1.1. Земля	
2.1.2. Недра	
2.1.3. Невыращиваемые биологические ресурсы	

2.1.4. Водные ресурсы
2.2. Нематериальные активы
2.2.1. Патенты, авторские права, лицензии
2.2.2. Договоры об аренде
2.2.3. «Гуд-вилл»
2.2.4. Прочие нематериальные активы

Однако до сих пор не все структурные элементы национального богатства получили денежную оценку.

В «Российских статистических ежегодниках» под рубрикой

«Национальное богатство» лишь в одной таблице дается оценка стоимости отдельных его элементов в виде нефинансовых экономических активов.

В этой таблице находят отражение денежные оценки основных фондов, включающих незавершенное строительство, материальных оборотных средств, справочно показывается накопленное домашнее имущество населения.

Здесь же в динамике показано изменение структуры этих нефинансовых активов (таблица 1).

Таблица 1. Структура стоимости отдельных нефинансовых экономических активов (на начало года, в % к итогу)¹

Годы	Всего	в том числе		
		основные фонды, включая незавершенное строительство		материальные оборотные средства
		всего	из них основные фонды	
2000	100	94	86	6
2001	100	93	85	7
2002	100	93	85	7
2003	100	94	85	6
2004	100	93	83	7
2005	100	93	84	7
2006	100	92	83	8
2007	100	92	81	8
2008	100	92	79	8
2009	100	91	76	9

¹ Российский статистический ежегодник. 2009: Стат.сб./Росстат. - М., 2009. С. 326

В остальных таблицах раздела «национальное богатство» Российского статистического ежегодника подробно характеризуются только основные фонды. По сути, характеристика национального богатства сводится к оценке динамики основных фондов и оборотных средств. Сложившиеся структурные изменения нефинансовых активов, прежде всего, показывают, что наибольший удельный вес в них занимают основные фонды, и сложилась устойчивая тенденция их снижения в последнее десятилетие.

Вместе с тем, по оценкам экспертов ООН, подавляющую часть национального богатства России составляют природные ресурсы – 85 %, а производственные ресурсы – лишь 9 % (куда входят основные фонды). Отсюда вывод: в российской статистике нет полных данных о величине национального богатства страны.

Современный этап исследования национального богатства связан с попытками отдельных исследователей определить стоимость национального богатства России по методологии Всемирного банка. При этом из-за отсутствия отдельных данных они прибегают к различным условностям и отступлениям.

Нужно отметить, что даже такие расчеты из-за отсутствия иных показателей о величине национального богатства представляют определенный интерес.

Первые оценки национального богатства, проведенные Всемирным банком, относятся к концу прошлого столетия, но они касались лишь его отдельных элементов.

Так, в начале 90-х годов ООН оценила богатство недр России в 30 трлн. дол., а США – 8 трлн. дол.. Реальная же величина национального богатства России по данным института экономики РАН в это же время, включая все естественные ресурсы, в том числе и

землю, была определена в объеме 320-380 трлн. дол.¹. При этом вовлеченные в экономический

оборот природные ресурсы определены в размере 15-20%, что составляло

48-64 трлн. дол.. В это же время Госкомстат России оценивал национальное богатство СССР в 4,5 трлн. руб. (в ценах 1973г.) и показал его увеличение по сравнению с 1960г. в 7,5 раза (оценка дана без учета природных ресурсов). Нужно отметить, что уже в эти годы сложилась тенденция опережения темпов роста национального богатства по сравнению с национальным доходом. Так, в 1961-1965г.г. в экономике СССР на 1% прироста национального дохода приходилось 1,14% прироста воспроизводимого капитала, а в 1986-1990г.г. – уже 2,56%². Эти тенденции сохранились и в последующие годы.

В конце 2000г., по оценкам Института экономики РАН и Всемирного банка, национальное богатство всех стран мира составляло 550 трлн. долл. Половина национального богатства принадлежала Франции, Германии, Италии, Канаде, Японии, США и Великобритании. Национальное богатство США составляло 24 трлн. дол., стран СНГ – 80 трлн. дол. и в России – 60 трлн. дол.,³ из которых на человеческий капитал приходится 30 трлн. дол., на природный – 24 трлн. дол. и на воспроизводимый – 6 трлн. дол.. В расчете на душу населения Россия имела самый высокий показатель накопленного на-

1

<http://www.invur.ru/index.php?page=news&id=35219>;

<http://hghltd.yandex.net/yandbtm?qtrees=jMRrdFH5t18yucodEzU5...>

² Львов Д.С. Путь в XX! в.: Стратегические проблемы и перспективы российской экономики, гл.5.

³ Андрианов В. Национальное богатство России // Золотой лев, № 67–68

3 «Доклад о человеческом развитии - 1996» (Программа развития ООН).

ционального богатства – 400 тыс. дол. США, что в 4 с лишним раза выше общемирового показателя. К этому нужно добавить, что соотношение в национальном богатстве природного, воспроизводимого и человеческого капитала определяют устойчивость развития экономики страны. В исследованиях Всемирного банка принцип устойчивого развития сформулирован как «управление капиталом в интересах сохранения и преумножения человеческих возможностей».³

При этом в понятие «капитал» включается не только произведенный, но и природный и человеческий. Для того чтобы быть устойчивым, развитие общества должно осуществляться таким образом, чтобы сумма этих трех видов капитала, по крайней мере, не уменьшалась.

Еще более важным для устойчивого развития экономики страны является складывающееся соотношение между показателями валового национального продукта (ВНП) и величиной национального богатства (НБ). Соотношение может складываться по-разному:

- растет ВНП, и растет НБ;
- растет ВНП, и снижается НБ;
- снижается ВНП, и снижается НБ;
- снижается ВНП, и растет НБ.

Каждое из сложившихся соотношений характеризует определенные результаты экономической деятельности.

Рост ВНП и НБ - самый благоприятный результат для создания условий устойчивого развития экономики. Самым неблагоприятным результатом является снижение ВНП и снижение НБ. При росте ВНП и снижении НБ, особую выгоду получает современное поколение, не заботясь о будущем. А снижение ВНП и рост НБ могут означать неэффективное использование имеющихся ресурсов страны.

В экономической системе России исторически появлялись различные взаимодействия изменения соотноше-

ний НБ и ВВП. При этом снижение национального богатства могло происходить лишь за счет одной составляющей – природных ресурсов, которые имеют тенденцию к интенсивному истощению. Если темп увеличения воспроизводимого и человеческого капитала будет ниже темпа сокращения природного капитала, то величина национального богатства страны будет уменьшаться. Определенный интерес представляет сравнение величины дохода, способствующего росту национального богатства, с оценкой стоимости человеческого капитала. Расчеты Всемирного банка показали, что страны с самыми низкими доходами имеют самые высокие показатели величины человеческого капитала.

Для того чтобы ответить на вопрос, почему это происходит, нужно располагать данными о величине, структуре и динамике национального богатства. Однако вместо этого аналитики располагают лишь ограниченными показателями системы национальных счетов. А это означает, что категория «национальное богатство» фактически не применяется в макроэкономическом анализе, что не позволяет организовать контроль над его использованием. Поэтому современные исследования национального богатства ограничиваются изучением лишь проблем соотношения макроэкономических показателей и их взаимосвязей,

В связи с этим проблемы учета, количественного измерения величины, структуры и качества национального богатства становятся актуальными, что выдвигает перед федеральной службой государственной статистики задачу решения следующих вопросов:

- Определение объема и состава национального богатства.
- Размещение национального богатства по территории страны.
- Распределение национального богатства по формам собственности;

- Характеристику воспроизводства национального богатства и его оценку.

- Характеристику использования всех компонентов национального богатства и оценку эффективности их использования.

- Изучение динамики национального богатства и определение влияния на нее различных факторов.

К сожалению, нужно отметить, что вопросы характеристики национального богатства как важнейшей социально-экономической категории и как важнейшего статистического макроэкономического показателя не всегда находят отражение в учебно-тематических планах вузов страны, недостаточно отражены в статистике и не используются в анализе социально-экономического развития страны. Решение этих проблем позволит включить показатели национального богатства в число важнейших приоритетных макроэкономических показателей, характеризующих социально-экономическое развитие России, формирующее материальную и духовную культуру общества и его главную и высшую ценность – самого человека.

К этому можно добавить, что ориентирами в макроэкономической политике современной России должны быть не только показатели объема ВВП и ВВП на душу населения, но и соответствующие показатели национального богатства (НБ): общая величина НБ и НБ на душу населения.

Этим определяется место и важная роль показателя «национальное богатство» в системе макроэкономических показателей экономики страны.

Библиографический список

1. Корчагин Ю. А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? – Воронеж: ЦИРЭ.2005
2. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капи-

тал. //Вопросы экономики, 2003, № 2.

3. Клочков В. В. Человеческий капитал и его развитие. В книге: Экономическая теория. Трансформирующая экономика./Под ред.Николаевой И.П. – М.: Юнити.2004

4. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки. // Мировая экономика и международные отношения, 2001, № 12

5. Львов Д.С. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. Глава 5.<http://www.leodnet.ru/Lvov/lvov5/htm>

6. Национальное богатство. <http://economics-online.ru/archives/333>

7. Сколько стоит Россия? Совместный проект телекомпании REN TV, аудиторско-консалтинговой компании ФБК и газеты «Ведомости», рук. И.А.Николаев. М., 2004

8. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат.сб./Росстат.- М., 2010

9. Where Is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the XXI Century Conference Edition. www.worldbank.org

10. A.Kunte. K.Hamilton, J.Dixon, M.Clemens. Estimating National Wealth: Methodology and Results Environmental Economics Series iii Executive Summary, 1998

Bibliographic list

1. Korchagin J.A. Russian the human capital: the factor of development or degradation? - Voronezh: ЦИРЭ.2005
2. Nesterov L., Ashirova G. National riches and the human capital. Questions of economy, 2003, № 2.
3. Klochkov V.V. The Human capital and his development. In the book: the Economic theory. Transforming economy./ under handsNikolaev I.P. - M.: Yuniti.2004
4. Schetinin V. The Human capital and ambiguity of his treatment. //World economic and the international relations, 2001, №12
5. Lvov D.S. Way in XXI century: strategic problems and prospects of the Russian

economy. The chapter 5. <http://www.leodnet.ru/Lvov/lvov5/htm>

6. National riches. <http://economics-online.ru/archives/333>

7. How many there is Russia? The joint project of broadcasting company REN TV auditor-consulting company FBK and the newspaper of "Sheet", hands. I.A. Nikolaev, 2004

8. The annual Russian statistical yearbook. 2009: Stat.volume ./Rosstat.- M, 2010

9. Where Is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the XXI Century Conference Edition. www.worldbank.org

10. A.Kunte. K.Hamilton, J.Dixon, M.Clemens. Estimating National Wealth: Methodology and Results Environmental Economics Series iii Executive Summary, 1998

А.А. Барташевич

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СТРАНЫ

Аннотация

Своевременность введения в научный оборот категории «эколого-экономический риск» продиктована необходимостью сознательного и полноценного ее использования в качестве инструмента регулирования хозяйственных отношений. Проблемы обеспечения экологической безопасности корреспондируют с реализацией доктрин снижения эколого-экономических рисков здоровью населения и предотвращения экономического ущерба окружающей среде; эколого-ориентированное поведение служит основой успешного функционирования экономической и социальной защиты населения от возникновения социально-экономических и эколого-экономических рисков; ограниченность материальных и финансовых ресурсов, эффективность социально-экономической политики напрямую зависят от приоритетов распределения этих ресурсов по ее направлениям.

Annotation

Timeliness of introduction in a scientific turn of a category «ecological-economic risk» is dictated by necessity of conscious and its high-grade use as the tool of regulation of economic relations. The problems of maintenance of ecological safety corresponds with realization of doctrines of decrease in ecological-economic risks to health of the population and prevention of an economic damage of environment; the ecological-focused behavior forms a basis of successful functioning economic and social protection of the population from occurrence of social and economic and ecological-economic risks; limitation material and financial resources efficiency of a social and economic policy directly depends on priorities of distribution of these resources in its directions.

Ключевые слова

Эколого-экономические риски, экологическая безопасность, предотвращение экономического ущерба, эколого-экономическая политика, экологические инициативы.

Keywords

Ecological-economic risks, ecological safety, prevention of an economic damage, ecological-economic to the politician, ecological initiatives.

Изучение эколого-экономических рисков и причин их возникновения, а также возможных негативных последствий для городских территорий и населения, проживающего в городах и территориальных образованиях, охватывает круг вопросов социального, экономического и экологического благополучия, интересы всего общества. При этом проблемы обеспечения экологической безопасности корреспондируют с реализацией доктрин снижения эколого-экономических рисков здоровью населения и предотвращения экономического ущерба окружающей среде. Подобное понимание толкования данного вопроса во взаимосвязи трех начал эколого-экономической политики (снижения ущерба, достижения комфортности проживания, экологически устойчивого развития) влияет на формирование основ современной теории экономики природопользования и встраивает в ряд экологических ценностей и экономических предпочтений совокупность знаний, затрагивающих различные аспекты феномена эколого-экономических рисков. Недостаточное внимание, уделенное в классическом понимании процессов, происходящих в системе мирохозяйственных связей, исследованию эколого-экономических рисков как явления, сопутствующего динамике воспроизводственных процессов, актуализирует различные аспекты теоретико-методологического и эмпирико-фактографического изучения рисков в контексте обеспечения устойчивого развития вообще и городских территорий, в частности.

Перспективные подходы к формированию организационно-экономического механизма природопользования на различных уровнях управления социально-экономическим развитием пред-

полагают учет последствий от вероятных эколого-экономических рисков, возникновение которых инициируется всеми процессами хозяйственного взаимодействия различных участников экономической деятельности.[1,3]

Стимулирование эколого-ориентированного поведения служит основой успешного функционирования экономической и социальной защиты населения от возникновения социально-экономических и эколого-экономических рисков. Иными словами, эколого-экономический риск стал объективным феноменом в эколого-экономической политике в целом и в городских территориях, в частности. Своевременность введения в научный оборот категории «эколого-экономический риск» продиктована необходимостью сознательного и полноценного ее использования в качестве инструмента регулирования хозяйственных отношений.

Научная новизна исследования заключается в разработке в рамках теории рационального природопользования нового подхода к исследованию проблем охраны, использования и воспроизводства природной среды, обосновании принципов и процедур классификации эколого-экономических рисков, методологическом осмыслении и практической реализации стратегии эколого-экономического развития муниципалитетов в рамках системы здравоохранения в условиях рыночной трансформации народного хозяйства.

В условиях ограниченности материальных и финансовых ресурсов эффективность социально-экономической политики напрямую зависит от приоритетов распределения этих ресурсов по ее направлениям.

С точки зрения снижения заболеваемости в связи с возникновением экологических угроз нарушения норм наиболее эффективным направлением социальной политики являются капитальные вложения в охрану атмосферного воздуха. Эффективность вложений в охрану водных ресурсов и затрат на медицинское обслуживание находится на уровне, также заслуживающем внимания при разработке направлений социальной политики по укреплению здоровья населения в системе исследования возникновения эколого-экономических рисков.

Здесь следует отметить, что вложения в охрану природы приносят эффект не только в деле укрепления здоровья, но и сохранения среды обитания, увеличения сроков службы основных фондов и оборудования. При этом эффект от данных вложений распространяется на все население (с точки зрения снижения уровня заболеваемости).

В связи с этим развитие социальной инфраструктуры в части совершенствования предупредительных стратегий обеспечения здоровья населения должно включать:

– Организационное обеспечение – обеспечение основным и вспомогательным персоналом, координация при принятии решений с заинтересованными ведомствами и организациями, органами управления.

– Информационное обеспечение – информация о доступных данных, способах их аналитической обработки, программное обеспечение, графическая информация, доступ к базам данных, сетям мониторинга.

– Научно-методическое обеспечение – методические, нормативные материалы, квалифицированные эксперты, научно-исследовательские организации различного профиля.

– Техническое обеспечение –

средства оргтехники, транспорта, контрольное и лабораторное оборудование, вычислительная техника, средства связи.

– Финансовое обеспечение – устойчивое финансирование, оплата труда и всех видов обеспечения процесса природоохранной деятельности как процесса реализации системы экологических инициатив, объединяющих в себя экономически выгодные действия государственных и частных инвесторов и меры властных структур по снижению негативных последствий от нерационального участия в хозяйственной деятельности.[2]

Воздействие загрязнения на здоровье выражается в категориях экономических потерь, представляющих индивидуальные, общественные расходы или элемент индивидуального благополучия, которых можно избежать при сокращении экологического ущерба и воздействий на здоровье населения. Инвентаризации таких социально-экономических потерь, как правило, неполные и фокусируются на проведении расчетов по наиболее важным категориям затрат.

Полученные в процессе исследования результаты свидетельствуют о том, что необходима комплексная система мер, направленная на поддержание состояния здоровья населения и улучшение качества окружающей среды территорий. Это в свою очередь требует пересмотра инвестиционной политики в пользу здравоохранения и охраны окружающей среды. Для анализа причин возникновения эколого-экономических рисков, уровни которых идентифицируются сценарием выбора фактографического материала, содержащего следующие группы данных: статистические характеристики по основным загрязнителям атмосферного воздуха в наиболее загрязненном районе крупного города; результаты эпидемиологических

исследований для разработки статистических параметров заболеваемости населения, необходимые для моделирования процессов возникновения рисков здоровью населения и в дальнейшем на их базе - оценки экономического ущерба; информационные массивы по всему перечню экологически зависимых заболеваний, сегментированные по зонам влияния на их распространение территориально локализованных источников загрязнения атмосферного воздуха. Все это позволит сформировать гипотезу по развитию ситуации при экстраполяции рисков на остальные районы города и город в целом, а также эмпирически подтвердить теоретические представления об экономической природе потерь при возникновении ситуаций, предшествующих эколого-экономическим рискам здоровью населения в крупных городах в условиях трансформирующейся экономики.

Особое внимание при предотвращении эколого-экономических рисков для здоровья населения должно уделять функционированию трехзвенной системы. Она включает: 1) «снижение эколого-экономических рисков», 2) «предотвращение экономического ущерба окружающей среде», 3) «обеспечение экологической безопасности». Координаты этой системы обуславливают и дополняют стратегические ориентиры эколого-экономической политики и представляют реальную возможность разработать основы нового подхода к формированию упорядоченного вектора экологических приоритетов развития социально-экономических систем, что, в свою очередь, встраивает их в системное развитие социальной инфраструктуры в части совершенствования предупредительных стратегий обеспечения здоровья населения.

Необходимость разработки и практического внедрения системы экологических инициатив в эколого-

экономическую политику крупных городов предполагает выработку схемы совершенствования эколого-экономической политики крупных городов с учетом снижения эколого-экономических рисков здоровью населения. Она должна отражать рамочное представление эколого-экономического механизма управления рисками, которое базируется на согласованном применении процедур статистического оценивания экономического ущерба окружающей среде, моделей управления хозяйственной деятельности и методических приемов выстраивания системы экологических инициатив, что, несомненно, позволит сформировать концептуальный базис ситуационного подхода к управлению эколого-экономическими рисками.[4]

В целом можно сказать, что категория «экологическая инициатива» – это набор природоохранных мероприятий, направленных на снижение эколого-экономических рисков в контексте с реализацией стратегии эколого-экономического развития городов и объединяющих в себе экономически выгодные действия государственных и частных инвесторов и меры властных структур по снижению негативных последствий от нерационального участия в хозяйственной деятельности.

Невозможно стопроцентно гарантировать экологическую безопасность. Оптимальное, чего можно добиться, – это свести ущерб к минимуму.

Библиографический список

1. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономические методы управления природопользованием. - М.: Наука, 1993
2. Калинин Л.В. Риск в социальном пространстве. - М., 2001. - С. 189
3. Муравых А.И. Философия экологической безопасности, 1997.
4. Субетто А.И. Управление экологическим риском в системе качества жизни: Ч. 1. // Стандарты и

качество. - 1995. - № 7

Bibliographic list

1. Golub A.A., Strukova E.B. Economic management methods wildlife management. - M: Science, 1993

2. Kalinsky L.V. Risk in social space. - M, 2001. - p. 189

3. Muravix A.I. Philosophy of ecological safety, 1997.

4. Subetto A.I. Management ecological risk in system of quality of life: P.1.//Standards and quality. - 1995. - № 7

А.П. Мартынюк

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СТРАНЕ

Аннотация

В статье на основе рассмотрения субъектов формального и неформального сектора экономики проанализирована институциональная структура России. Во второй части статьи выявлено влияние институциональной структуры страны и факторов, ее формирующих, на перспективы экономического роста.

Annotation

In this article the institutional structure of the economy is analyzed through the consideration of formal and informal institutional players. In the second part of the article it is identified the influence of the institutional structure of the country and the factors, determined its, on the possibility for economic growth.

Ключевые слова

Институциональная структура, субъект экономики, вертикальный контракт, рен-тоориентированное поведение, экономический рост.

Key words

The institutional structure, subject of economy, the vertical contract, rent seeking, economic growth.

Институциональная структура – это упорядоченный набор правил поведения и отношений, складывающихся между субъектами экономики по поводу движения реальных или виртуальных объектов (товаров и услуг либо принятых решений). Структура любой экономики в наиболее простом ее институциональном выражении складывается из двух секторов: формального и неформального. От эффективности их взаимодействия зависят многие параметры функционирования экономики. В результате расхождения норм реального поведения с нормами, закрепленными в

различных нормативных актах, происходит изменение ожиданий экономических агентов по поводу возможности и эффективности конкретных действий в экономике. Отсюда вытекает необходимость учета норм неформальной экономики в хозяйственной деятельности, а также актуальность комплексного изучения институциональной структуры.

Субъектами формального сектора экономики являются те же самые субъекты, которые общепринято выделяются в экономике, то есть: государство, фирмы и домашние хозяйства. Формальный сектор экономики является

официально закрепленным в законодательных актах и поэтому не позволяет выделить другой классификации экономических агентов в заданных рамках. Неформальная экономика строится на реальных отношениях между экономическими агентами и поэтому может быть проанализирована с точки зрения выделения в ней основных субъектов хозяйствования, несмотря на то что она нигде не находит официального подтверждения. Очевидно, что субъекты формальной и неформальной экономики действуют в одних и тех же экономических условиях, поэтому правильным было бы найти аналоги субъектов формальной экономики в неформальной.

Государство как таковое не может являться субъектом неформальной экономики, так как в реальной жизни интересы государства представляют чиновники. «Существование государственной власти, - писал К. Маркс, - находит свое выражение именно в ее чиновниках, армии, администрации, судьях. Если отвлечься от этого ее физического воплощения, она представляет собой лишь тень, воображение, простое название». [1, с. 287] Тогда можно сказать, что субъектами неформальной экономики являются государственные служащие, чиновники, руководствующиеся в своей деятельности формальными и неформальными нормами поведения.

Фирма в неформальной экономике также видоизменяется. В условиях мировых тенденций концентрации и централизации капитала, а также повышенной неопределенности в экономике России фирмам приходится испытывать повышенный уровень риска со стороны социально-экономической системы. В результате формируются группы фирм, обладающих сходными интересами и стремящихся перераспределить полез-

ность в экономике в свою сторону с помощью коллективных усилий (рентоориентированное поведение). Сетевизация экономики способствует повышению транзакционных издержек «одиночного» ведения бизнеса. Таким образом, основным субъектом неформальной институциональной экономики России является группа взаимозависящих фирм, связанных общностью целей ведения хозяйственной деятельности, а также коллективными методами взаимодействия с органами власти и другими субъектами.

Наконец, третьим субъектом формальной экономики, испытывающим на себе влияние неформальных институциональных норм, является домашнее хозяйство. Отражением домашнего хозяйства в неформальном секторе является семья. Семья отличается от домашнего хозяйства меньшей степенью коммерциализации и широким использованием родственных связей в повседневной деятельности. В неформальной экономике семья функционирует, опираясь на неформальные нормы поведения, что воплощается в таких явлениях, как: семейный бизнес, использование родственных связей при трудоустройстве, «домашнее» производство благ и услуг и т.д.

В итоге можно заключить, что формальным субъектам экономики: государству, фирме и домашнему хозяйству, – в неформальном секторе соответствуют следующие их модификации: чиновник, группа фирм (сеть) и семья. Такое соответствие формирует структуру институциональной экономики России и способствует более широкому осмыслению ее влияния на процессы, происходящие в социально-экономической системе страны (Таблица 1).

Таблица 1. Субъекты формальной и неформальной экономики России
(составлено автором)

Субъекты формальной экономики	Движение экономической власти	Субъекты неформальной экономики	Причина движения
Государство	от общего к частному 	Чиновник	Вертикальный контракт
Фирма	от частного к общему 	Группа (Сеть)	Рентоориентированное поведение
Домашнее хозяйство	от общего к общему 	Семья	Компоненты Х-матрицы

Модификации хозяйствующих субъектов существенно отличаются от их первоисточников в формальной экономике, в первую очередь, силой экономической власти и составом участников. Так, например, при формировании и распределении экономической и политической власти на уровне государства происходит ее движение от общего к частному (Таблица 1). Формально властными полномочиями обладают коллективные органы федерации и регионов, однако реально решение проблем хозяйствующих субъектов зависит от конкретных чиновников того или иного уровня. Таким образом, государство делегирует свои полномочия конкретным представителям на местах, от решений которых зависят многие процессы в экономике. Учитывая, что в данной модели чиновник – это модификация, функционирующая в неформальном секторе, можно с большой долей уверенности сказать, что такие решения будут в значительной степени субъективными.

Делегирование властных полномочий на уровень чиновничьего аппарата, несомненно, не может быть негативным явлением, так как это стандартная практика во всем мире. Однако вместе с движением экономической власти должна перераспределяться и ответственность за последствия применения этой власти, но этого не происходит в

русской действительности. В результате конкретный чиновник не отвечает или отвечает в малой степени за последствия принятых им решений. Движущей силой описанных процессов выступает преобладающий в российской социально-экономической системе вертикальный контракт, который способствует росту концентрации власти по мере роста иерархии административного аппарата. Вертикальный контракт – это договор между государством и обществом, в котором общество, лишаясь части своих прав и свобод, получает защиту и поддержку со стороны государства. Вертикальный контракт вверяет конкретным чиновникам право выбирать, какие потребности общества необходимо удовлетворить при имеющихся ограниченных ресурсах, причем данное право реализуется при слабом или отсутствующем контроле общества. [2, с. 45] Это снижает эффективность институциональной экономики, которая в итоге не может гарантировать должное обеспечение экономических процессов.

Основным признаком превалирования в России вертикального контракта является тот факт, что власть в стране может забрать права и перераспределить их. При этом общество, в силу отсутствия стремления, или возможностей, не оказывает существенного сопротивления действиям власти, что в свою очередь воспринимается как согласие на

проводимые меры. В последние годы примерами такого перераспределения прав могут являться реформы по монетизации льгот (равносильность замены ставится под вопрос), изменение системы выбора губернаторов (избирательные права), реформирование сроков пребывания на посту президента и Государственной Думы и т.д. Можно сказать, что институт власти в пореформенной России подвергся процессу деформализации, то есть произошел переход главенствующей роли власти в обществе из формального сектора, когда статус власти был официально закреплён в законодательных актах, в неформальный сектор через заключение вертикального социального контракта при официально закреплённом в Конституции демократическом строе нашей страны.

С точки зрения институционального анализа процессов, происходивших в переходной экономике России, можно сделать вывод о том, что одной из главных причин становления вертикального контракта в пореформенной России явилось наличие в экономике крупных перераспределительных групп, стремящихся направить полезность в обществе в свою сторону за счет следования рентоориентированному поведению. Субъекты такого типа поведения через установление неформальных связей с представителями власти добиваются перераспределения активов в свою пользу, что в условиях патернализма как преобладающего стереотипа поведения постсоветского человека даёт мощный сдвиг в сторону вертикального контракта.

В рамках современных исследований преобладание поиска ренты продолжает отмечаться как характерная особенность российской экономики. [3, с. 99] Другим доказательством того, что рентоориентированное поведение по-прежнему сохраняет своё существенное влияние на экономику, является инсти-

туциональный индекс восприятия коррупции (по версии Transparency International). Россия по данному показателю существенно отстает от многих стран. [4, с. 57] При этом устойчивый экономический рост российской экономики 1999–2007 гг. никак не сказался на улучшении ситуации в области коррупции. Стабильность данного индекса на протяжении длительного периода времени говорит о том, что коррупция, являющаяся характерным примером рентоориентированного поведения, занимает не последнее место в институциональной среде России.

Превалирование данного типа поведения в совокупности с вертикальным контрактом, как основной формой взаимодействия общества и власти, обуславливают видоизменение фирмы как субъекта формальной экономики и превращение ее в сеть как субъект неформальной экономики (Таблица 1). В процессе данного видоизменения экономическая власть движется от частного к общему, а именно: в неформальной экономике большинство фирм задействованы в неформальных отношениях с другими субъектами экономики, что приводит к появлению совместного, коллективного контроля объектов собственности. При этом формально права собственности могут принадлежать единичным субъектам, однако реально экономические решения по поводу их использования принимаются с учетом коллективных целей. Ответственность за принимаемые решения здесь лежит на всей группе заинтересованных субъектов, так как при потере экономического актива страдает вся группа. Несмотря на такое, казалось бы, выгодное сотрудничество, данная форма взаимоотношений может иметь негативные последствия, суть которых сводится к тому, что конкретные предприятия, входящие в сеть, теряют определенную долю своей свободы и вынуждены следовать групповым интересам, которые могут идти вразрез с

индивидуальными целями.

Ситуация с видоизменением домашнего хозяйства как субъекта экономики уже частично рассмотрена. Стоит лишь добавить, что причиной видоизменения домашнего хозяйства в неформальной экономике страны выступает X-матрица с ее принципами соборности и коммунальности. [5, с. 45] Эти характеристики, во-первых, способствуют более тесным отношениям, складывающимся между членами семьи, и, во-вторых, увеличивают количество связей между семьями.

Описанная институциональная структура и система отношений, складывающихся между составляющими ее субъектами, позволяют оценить возможности и перспективы экономического роста в стране. Дело в том, что указанные причины формирования неформального сектора институциональной экономики складывались под влиянием длительного развития институциональной экономики страны и поэтому оказывают существенное влияние на способность институциональной структуры генерировать экономический рост. В России формирование вертикального контракта происходило в специфических условиях приватизации, сопровождавшейся борьбой за собственность, сетевизацией экономики и преобладанием рентоориентированного поведения. В результате сегодня имеется вертикальный контракт, при котором потребности общества удовлетворяются по остаточному принципу, а приоритеты экономического поведения отклоняются к осуществлению перераспределительных отношений в экономике с целью получения максимальной личной выгоды.

Существование такой структуры социального контракта в экономике страны становится причиной отставания фактических темпов экономического роста от потенциально возможных при данной структуре активов и производительности труда. Дело в том, что рентоориентиро-

ванное поведение, или поиск ренты, в терминах микроэкономического анализа связано с ограничением конкуренции и выступает как получение монопольной прибыли. Такой доход является результатом перераспределения, а не создания богатства. Поскольку для его получения требуются затраты реальных ресурсов, то в результате стремления к доходам этого типа экономические агенты создают чистый ущерб для общественного благосостояния. Получение ренты главным образом связано с использованием перераспределительной функции государства. Отсюда следует, что в рамках вертикального контракта не существует значительных ограничений распространению рентоориентированного поведения субъектов экономики, так как инициатива создания запретов и ограничений находится на стороне этих же субъектов.

Таким образом, вся совокупность расходов, связанных со стремлением использовать государство для получения доходов, является инвестициями, направленными на получение ренты. Тогда, чем больше доля рентоориентированных вложений в общем объеме реальных инвестиций той или иной страны, тем меньший полезный эффект данное общество будет получать от инвестиций. Соответственно объем рентоориентированных инвестиций изменяет прогноз изменения ВВП в результате сделанных инвестиции.

В рамках описанной институциональной структуры это выглядит следующим образом: с целью перераспределения доходов в экономике в свою сторону фирмы организуются в группы и за счет коллективных преимуществ пытаются добиваться этого, воздействуя на административный аппарат государства. Власть, следуя принципам рентоориентированного поведения, имеет возможность поддаться давлению со стороны групп фирм в обмен на долю перераспределяемых доходов, так как в

экономике отсутствует реальный контроль за ее действиями со стороны общества.

Таким образом, институциональная структура экономики России обладает низкой эффективностью, обусловленной несовпадением интересов субъектов формального и неформального секторов. Эффективность институциональных изменений, исходящих от государства, в конечном счете зависит от конкретных лиц, не обремененных полной ответственностью за принимаемые ими решения. С другой стороны, данные институциональные изменения разрабатываются в рамках и по правилам формального сектора, состоящего из атомарных фирм, а реализуются в неформальном секторе, где фирмы организуются в крупные группы и действуют сообща. Это говорит о неадекватности условий для формирования гармоничной институциональной среды и благоприятных перспектив для экономического роста.

Библиографический список

1. Маркс К., Энгельс Ф. Лассаль // Новая рейнская газета – 1849. – № 249 – Сочинения. – М., 1960. – Т.6. – 762 с.
2. Аузан А. Вертикальный контракт неустойчив // Отечественные записки, № 6 – 2004. – С. 45–54.

3. Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике // Вопросы экономики. – 1996. – №8. – С. 99–108.

4. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой / под ред. Фрейнкман Л., Дашкеев В. и др. – М.: ИЭПП, 2009 – 252 с.

5. Кирдина С.Г. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация//Вопросы экономики. – 2004. – № 10. – С. 42.

Bibliographic list

1. Marx K., Engels F. Lassalle // Neue Rheinische Zeitung – 1849. – № 249 – Works. – М., 1960. – Vol. 6. – 762 p.

2. Auzan A. Vertical contract's unstable // Otechestvennye zapiski, № 6 – 2004. – P. 45–54.

3. Oslund A. "Rent seeking" in Russia's transition economy // Voprosy ekonomiki. – 1996. – № 8. – P. 99-108.

4. The analysis of institutional dynamics in countries with economies in transition / ed. Freinkman L., Dashkeev V., etc. – М.: IET, 2009 – 252 p.

5. Kirdina S.G. The institutional structure of modern Russia: the evolutionary modernization // Voprosy ekonomiki. – 2004. – № 10. – p. 90.

Н.О. Старкова

ПЕРСПЕКТИВА ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ С ЕС

Аннотация

Произведен анализ, и дана общая оценка отношениям ЕС и РФ в сфере экономики, внешней политики и политики безопасности, вопросах построения демократического общества в России. Оценены перспективы интеграции РФ и ЕС. Выявлены и обоснованы наиболее перспективные направления сотрудничества России и Евросоюза и основные факторы, препятствующие сближению сторон.

Annotation

The analysis is made and the general assessment of relations between EU and Russian Federation in sphere of economy, foreign policy and a security policy, questions of building of a democratic society in Russia is given. The prospects of integration of Russian Federation and the EU are estimated. The most perspective directions of cooperation between Russia and the European Union and the major factors interfering rapprochement between the parties are detected and proved.

Ключевые слова

Интеграция, Европейский Союз (ЕС), Российская Федерация (РФ), единое экономическое пространство, глобализация, мировой экономический кризис, уровень жизни, Болонская декларация, Всемирная торговая организация (ВТО), саммит, форум, Лиссабонский договор, таможенный союз, Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, Стратегии развития отношений Российской Федерации с Европейским союзом на среднесрочную перспективу.

Keywords

Integration, European Union (EU), Russian Federation (RF), single economic space, globalization, global economic crisis, standard of living, Bologna Declaration, World Trade Organization (WTO), summit, forum, Treaty of Lisbon, customs union, Partnership and Cooperation Agreement, Medium-Term Strategy for the Development of Relations between the Russian Federation and the EU.

Интеграция России и Европейского союза и создание единого экономического пространства являются актуальной проблемой современной мировой экономики. Наряду с явно наметившимся поступательным движением в сторону сближения, направленным на взаимодействие РФ и ЕС, наличие общих интересов, программ, стратегий, у каждой из сторон существует в настоящее время много внутренних и внешних неразрешенных проблем, что замедляет, а иногда блокирует процесс интеграции.

Основой правовых взаимоотношений России и Европейского союза является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, вступившее в силу 1 декабря 1997 года и действующее, после продления в 2007 году, до сих пор. Согласно ст. 1 Соглашения, основными целями партнерства являются: содействие экономическим и политическим преобразованиям в России, обеспечение политического диалога, расширение экономического сотрудничества между сторонами Соглашения, создание усло-

вий для организации Зоны свободной торговли между Россией и ЕС. Соглашение носит всеобъемлющий характер, затрагивает все три «опоры» Европейского союза: экономическую политику, внешнюю политику и политику безопасности, сотрудничество полиции и судов в уголовно-правовой сфере. Помимо Соглашения перспективы развития взаимоотношений РФ и Европейского союза прописаны в стратегиях развития отношений и сотрудничества и других документах, разработанных на саммитах ЕС – России.

Основные направления целостной и всеобъемлющей политики, в равной степени связывающей государства-члены и сообщество и включающей в себя все правомерные средства совместной деятельности РФ и ЕС, обозначены в Стратегии развития отношений Российской Федерации с Европейским союзом на среднесрочную перспективу (2000 – 2010 гг.), принятой в октябре 1999 года в Хельсинки. Стратегия развития не заменяет Соглашения о парт-

нерстве и сотрудничестве, но дополняет его, используя его механизмы. Стратегия формулирует основные цели ЕС по отношению к России: укрепление демократии, принцип правового государства и государственных учреждений в России; интеграцию России в общеевропейское экономическое и социальное пространство; сотрудничество в интересах укрепления стабильности и безопасности в Европе и за ее пределами; совместное участие в решении общих проблем европейского континента: ядерной безопасности, экологии, проблем преступности.

На основе анализа современного положения и взаимоотношений ЕС и РФ рассматриваются некоторые конкретные практические шаги, которые могли бы быть предприняты двумя сторонами в ближайшее время, а также причины, препятствующие взаимному сближению.

Нынешняя бедность широких слоев населения РФ делает ее вступление в ЕС вопросом отдаленного будущего. В то же время уровень жизни в нашей стране сопоставим с уровнем жизни наиболее бедных стран Евросоюза из числа новых членов и стран-кандидатов на вступление в ЕС. Согласно рейтингу качества жизни в странах мира на 2009 год, проведенному ООН России занимает 71 место [15].

Известно, что в современных условиях глобализации особую привлекательность для иностранных инвесторов из развитых стран приобрели перспективные развивающиеся рынки Юго-Восточной Азии [7]. Однако не смотря на то что российский рынок не может продемонстрировать рост опережающими темпами, Россия по-прежнему в культурном и социальном отношении остается ближе к Западу, даже при различиях в уровнях развития. Более того, мировой экономический кризис, нарушивший сложившиеся пропорции мировой экономики, внес свои коррективы

в ситуацию не только на российском, но и на общеевропейском рынке, изменив соотношение показателей не в пользу последнего. Это обстоятельство позволило переоценить отношение сторон к проблеме экономического неравенства и оценить перспективы сотрудничества в решении вопросов послекризисного восстановления и роста.

Узкоспрофилированная и энергоемкая экономика РФ, сильно зависимая от сырьевых рынков, испытывает сегодня большие трудности на пути интеграции в глобальную экономику, продвигаясь вперед пошагово, особенно после резкого спада цен за нефть в конце 2008 года и мирового финансового кризиса, однако, сегодня характеризуется как растущая. По опубликованной Росстатом оценке, ВВП России за первый квартал 2010 г. увеличился на 2,9% относительно аналогичного периода предыдущего года. При продолжающемся падении инвестиционной активности и вялой динамике потребительского спроса основным фактором роста стало расширение экспорта. По данным Банка России, в первом квартале 2010 г. внешнеторговый оборот составил 138,1 млрд. дол. и увеличился на 44,2% к первому кварталу 2009 г. Экспорт относительно января–марта 2009 г. вырос на 61,6% – до 92,6 млрд дол., импорт – на 18,4% – до 45,6 млрд дол. Положительное сальдо торгового баланса почти в 2,5 раза превысило показатель первого квартала 2009 г. и достигло 47,0 млрд дол. Рост промышленного производства по сравнению с январем – апрелем 2009 г. составил 106,9%. Очень важным является то, что восстановление промышленности определялось опережающим ростом обрабатывающих производств (108,3% относительно I квартала 2009 г.) относительно добычи полезных ископаемых (106,3%) и производства и распределения электроэнергии, газа и воды (106,0%) [6].

Что касается экономики ЕС, то ей по сравнению с РФ и другими странами гораздо труднее восстановиться от последствий мирового финансового кризиса, оказавшего сильное влияние на снижение темпов ее роста. Согласно данным Евростата, в четвертом квартале ВВП зоны евро (ЕС16) и ЕС в целом (ЕС27) вырос на 0,1%. Рост ВВП в третьем квартале 2009 года составил 0,4% в зоне евро и 0,3% в ЕС в целом. В отличие от квартальных показателей, годовая динамика ВВП ЕС остается негативной. За 2009 год ВВП зоны евро уменьшился на 4,1%, а ВВП ЕС в целом – на 4,2% [5]. Для сравнения, ВВП США в четвертом квартале 2009 года вырос на 1,4%, после роста на 0,6% в третьем квартале. В Японии ВВП четвертого квартала 2009 года вырос на 1,1% - после нулевого показателя в третьем квартале [3]. За четыре месяца с мая по август 2010 года, когда прекратился спад, промышленное производство Евросоюза выросло только на 1.8% [11].

Оценивая перспективы интеграции РФ и ЕС, отечественные и зарубежные эксперты зачастую говорят о желательности для России инновационной программы «Партнерство для модернизации», подразумевающей трансферт технологий. [8]. Данная программа рассматривалась в ходе Петербургского международного экономического форума – 2010 в контексте обсуждения проблем иностранного бизнеса в России, однако никаких решений относительно нее принято не было. Возможно, это связано с тем, что в современных условиях реализация программы осложняется высоким уровнем конкуренции на глобальном рынке. Более конструктивным представляется серьезный анализ зон пересечения экономических интересов ЕС и России и поиск моделей сотрудничества по принципу соответствия и взаимодополняемости.

В настоящее время создаются предпосылки для возможного существенного прогресса в деле приближения России к стандартам ЕС в самых разных областях: технике, праве, медицине, социальной сфере, вопросах гражданского общества. Например, Президент России Д.А. Медведев не случайно призвал в рамках нынешней модернизации технического регулирования брать на вооружение стандарты ЕС.

Важным фактором, удаляющим нашу страну от стандартов развитых стран Евросоюза, является низкий уровень развития российской демократии. Сегодняшняя политическая система и политическая культура РФ демонстрируют тенденцию к монопартийности. Нынешнее руководство России осознает опасность подобных тенденций, но развитие политической системы происходит очень медленно.

Большие расхождения сохраняются и по общим вопросам архитектуры европейской безопасности. Новейшие инициативы Президента РФ Д.А. Медведева по заключению нового Договора о европейской безопасности [4], который рассматривается российской стороной в качестве предложения по международно-правовому урегулированию, в настоящее время вызывает в Евросоюзе интерес, но не готовность к быстрой реализации.

Важным аргументом в пользу дальнейшей, ориентированной на будущее, основательной проработки сближения России с ЕС является выраженное желание молодого поколения россиян жить в открытом, современном и предсказуемом глобализирующемся мире [12, 13].

На сегодняшний день очень благоприятные перспективы возникают между Россией и Европейским союзом в сфере высшего образования. В 1999 г. европейские страны подписали Болонскую декларацию, которая предусматривала стимулирование интеграции на-

циональных систем высшего образования в объединяющейся Европе [1]. Подписав Декларацию в 2003 году, Россия выразила желание интегрировать в европейское образовательное пространство. Это само по себе важное событие, целью которого является достижение единых стандартов высшего образования в странах Болонского процесса – взаимное признание дипломов вузов. Таким образом, в сфере высшего образования происходит совпадение преобразований и по времени, и по основному направлению развития.

Большое значение в отношениях России и Европейского союза приобретает пограничное сотрудничество. На первом этапе его главной целью было снять напряжение, которое десятилетиями накапливалось по обе стороны границы, позволить людям, местным органам самоуправления установить прямые контакты. Сейчас в рамках приграничного сотрудничества можно решать и более крупные задачи. Несомненно, развитие приграничного сотрудничества будет способствовать появлению единого экономического пространства. В России оно выступает в качестве одного из стимулов к развитию местного самоуправления, децентрализации всей системы управления. Приграничное сотрудничество способно играть и стабилизирующую роль в случаях осложнения отношений на более высоком уровне.

Нельзя не остановиться на перспективах отношений России и ЕС в более далекой перспективе. Европейская комиссия говорит о «сотрудничестве без членства в институтах» для ряда государств, которые она относит к «кругу друзей ЕС» [2]. Среди них называют и Россию. Подход ЕС к России как к другу, конечно, очень важен. Однако в этой концепции есть ряд неясных мест. Прежде всего, к «кругу друзей ЕС» отнесены государства, имеющие самые различные политические системы, находя-

щиеся на разных уровнях экономического развития, проводящие различную внешнюю политику, имеющие различную степень ориентации на Европейский союз. Ситуация с Россией в этом вопросе не проста. То, что Россия старается, чтобы ее нормы совпадали с ЕС, не означает, что она автоматически будет следовать всем нормам, которые выработывались без ее участия. Очевидно, что ЕС не будет при выработке своих норм учитывать позицию страны, которая не является его членом и не станет им в обозримом будущем. Также очевидно, что Россия отличается от других стран, включенных в «круг друзей», тем, что она не будет ориентироваться исключительно на Европейский союз. Во внешней политике России всегда будут играть важную роль отношения с США, КНР и рядом других стран. Особенно ценным тут, конечно, представляется сотрудничество с США в рамках антитеррористической коалиции в связи с угрозами, которые возникли для безопасности России на ее южных рубежах. В отличие от других стран, входящих в «круг друзей», во внешней политике России всегда будет присутствовать глобальный аспект, причем связанный не только с наличием стратегического ядерного оружия. Таким образом, можно предположить, что сама по себе политика ЕС будет способствовать улучшению отношений с Россией, но вряд ли приведет к коренному прорыву.

Еще одним вопросом перспективного сотрудничества является экология. Президент РФ Медведев ясно обещал европейцам, особенно бережно относящимся к экологии, оказать поддержку в вопросе, который они считают особенно актуальным, – в достижении соглашения по защите климата, которое должно сменить Киотский протокол [9,10]. Таким образом РФ демонстрирует готовность к налаживанию отношений с ЕС и одновременно оказывает давление на другие страны, в первую очередь, на

США и Китай, с тем чтобы и они присоединились к новому соглашению. Но вместе с тем заявление отлично согласуется с недавно представленным планом модернизации и с целью повышения эффективности энергопотребления в России. Сократить выбросы углекислого газа по сравнению с 1990 годом России и так не очень трудно, поскольку они уже уменьшились в 90-е годы прошлого века в результате развала советской промышленности [10].

Схожая взаимовыгодная для Европейского союза и для России ситуация наблюдается в том, что Россия стремится избрать «кратчайший путь» вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Вступление планируется на конец 2010 года. Таможенный союз России с Беларусью и Казахстаном больше не должен служить тому помехой. Скорейшее вступление в ВТО в интересах как политики модернизации президента Медведева, так и государств ЕС, которые надеются на то, что в результате в России улучшатся условия для инвестиций и торговли.

На повестке дня российско-европейских отношений стоит вопрос об отмене визового режима. За отмену визового режима между Россией и Евросоюзом в 2010 году выступали важные политические персоны Испании, Италии, Франции и Греции, Германии и Финляндии, Люксембурга, Польши. РФ в свою очередь отметила готовность отменить визы с ЕС. На саммите в Ростове-на-Дону российская делегация передала представителям ЕС проект соглашения об отмене виз, однако, несмотря на то что этот документ был принят к рассмотрению, решения по этому вопросу вынесено не было. «В соответствии с 77 статьей Договора о функционировании Европейского союза положение о том, включать ли Россию, как всякую третью страну, в список стран, граждане которых не обязаны иметь визу при въезде в ЕС, действи-

тельно содержится в Лиссабонском договоре» [12]. Однако это не повод рассчитывать на то, что вопрос об отмене виз решится в ближайшее время. Это исключительно политический шаг ЕС, который следует рассматривать в долгосрочной перспективе.

Таким образом, несмотря на оптимистическую оценку современных отношений РФ и ЕС, нельзя не учитывать того, что многое еще только находится в процессе обсуждения: новое соглашение о партнерстве и сотрудничестве все еще не подготовлено; правовые гарантии энергоснабжения Европы посредством энергетической хартии остаются непроясненными.

По - прежнему отсутствует конкретика между РФ и ЕС в отношении вопросов, касающихся

- создания новой архитектуры европейской безопасности;
- введения взаимного визового режима;
- европейской политики добрососедства («Восточное партнерство»), которая, по мнению России, игнорирует её,
- признания независимости Абхазии и Южной Осетии,
- роли Украины как транзитной страны для поставок российского газа в Европу.

Подписанный в декабре 2009 года меморандум о создании российско-европейской системы раннего предупреждения в сфере энергоснабжения представляется важным шагом, направленным на сближение сторон и установление взаимопонимания. Однако это еще не может являться основанием для выдвижения гипотезы о возможности скорого достижения согласия между РФ и ЕС в решении других дискуссионных вопросов.

В настоящее время перечень важных тем в отношениях между ЕС и Россией значительно расширяется, а их проблематика существенно актуализи-

руется. Очевидно, что в решении этих проблем должен быть использован подход, подразумевающий применение совместных и согласованных двусторонних действий. Саммит ЕС-Россия 2010 года пока не достиг значительного прогресса в направлении сближения. Одним из инструментов, способных инициировать развитие интеграционного процесса между Россией и ЕС, может явиться совместно выработанный документ, формализующий стратегию будущих отношений. При этом важным элементом стратегии должна быть ликвидация дефицита демократии, который, несомненно, присутствует и играет сдерживающую роль в развитии двусторонних отношений.

На основании проведенного анализа выявлены основные направления сотрудничества и конкретные практические мероприятия, которые могли бы быть реализованы Европейским союзом и Россией в ближайшее время.

Вступление РФ в ЕС на сегодняшний день не представляется возможным по причине низкого уровня жизни широких слоев населения России, сильно отличающегося от уровня жизни ведущих европейских стран, а также низкого уровня развития российской демократии.

Одним из важных факторов, объективно препятствующих интеграции РФ в глобальную экономику, является узкая сырьевая специализация и энергоёмкость экономики России.

Положительной оценки в настоящее время обоснованно заслуживают перспективы, возникающие между РФ и ЕС в сферах: высшего образования, техники, права, медицины, экологии, построения гражданского общества, пограничного сотрудничества, «сотрудничества без членства в институтах» для государств из «круга друзей», к которым отнесена Россия, вопроса о вступлении Российской Федерации в ВТО.

Вместе с тем нерешенными на сегодняшний день или находящимися в процессе обсуждения остаются серьезные вопросы, касающиеся отношений РФ и ЕС как политических, так экономических и правовых.

Библиографический список

1. Болонский процесс: нарастающая динамика и многообразие // Документация международных форумов и мнения европейских экспертов. М.: Министерство образования Российской Федерации. 2002.
2. В.С. Шире круг / Итоги – 18.03.03. – №11/353. URL: <http://www.itogi.ru/archive/2003/11/80430.html>
3. Вестник для журналистов: новости ЕС. 9.03.2010. URL: http://ec.europa.eu/delegations/belarus/documents/more_info/march_ru.pdf
4. Выступление Д. Медведева на Совете по международным отношениям в рамках саммита «двадцатки» в Вашингтоне – ноябрь 2008. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=224151>
5. Данные ВЭД 2010. Таможенная статистика // Информационное обеспечение маркетинговых проектов. – 21.03.2010. – URL: <http://analizinfo.ru/news.php?id=39>
6. Динамика ВВП и промышленности России в январе–апреле 2010 г. // Институт экономики переходного периода. URL: <http://www.iet.ru/ru/kommentarii/dinamika-vvp-i-promyshlennosti-rossii-v-yanvare-aprele-2010-g.html>
7. Инвестиции в трудные времена // Интерфакс – 11.08.2010. URL: <http://www.interfax.ru/business/txt.asp?id=149063>
8. Инвестиции минус бюрократия // Российская Бизнес-газета. – 25.05.2010. – №751 (18)
9. Маннтойфель И. Комментарий: Будущее российско-европейских отношений осталось за рамками саммита в

Стокгольме. – 18.11.2009. URL: [http://www.dw-](http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4906886,00.html)

[world.de/dw/article/0,,4906886,00.html](http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4906886,00.html)

10. Миронов С. Проблема изменения климата и задачи мировой и российской экологической политики // Изменение климата.ru. 2010. URL:

<http://www.climatechange.ru/node/337>

11. Прогноз индикаторов экономики РФ: 2009 – 2013 гг. // Квартальный прогноз ИНП РАН. – 16.23.11. – Выпуск №16. URL:

http://www.perspektivy.info/rus/ekob/prognoz_indikatorov_ekonomiki_rf_2009__2013_gg_2009-12-22.htm

12. Перспективы евро-атлантической интеграции России // Вся Европа.ru. – 25.03.2010. – №3(42). URL:

http://www.alleuropa.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1478

13. Россия XXI века: образ желаемого завтра // Доклад ИНСОР – 3.02.2010. URL:

<http://www.riocenter.ru/ru/news/7871>

14. Сизов В.Ю. Отношения России и США в сфере безопасности. Можно ли считать 2009 год успешным? // Россия и Америка в XXI веке – 2010 – №1. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=177>

15. A guide to bringing INTERREG and Tacis funding together. // Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. – 11.04.2010. – URL:

http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/north_dim/conf/formin2/intreg_tac_en.pdf

Bibliographic list

1. Bologna process: the increasing dynamics and diversity / Documentation international forums and the views of European experts. Moscow: Ministry of Education of the Russian Federation. 2002.

2. V.S. Wider range / Results – 18/03/2003. – № 11/353. URL: <http://www.itogi.ru/archive/2003/11/80430.html>

3. Messenger for journalists: news of EU. – 03.09.2010. – URL:

http://ec.europa.eu/delegations/belarus/documents/more_info/march_ru.pdf

4. Medvedev's Speech at the Council on Foreign Relations in the summit "Twenties" in Washington, DC – November 2008. URL:

<http://www.vesti.ru/doc.html?id=224151>

5. These FEA 2010. Customs statistics / information support marketing projects. – 21.03.2010. – URL:

<http://analizinfo.ru/news.php?id=39>

6. Dynamics of GDP and industry in Russia in January-April 2010 // Institute of Economy in Transition. URL: <http://www.iet.ru/ru/kommentarii/dinamika-vvp-i-promyshlennosti-rossii-v-yanvare-aprele-2010-g.html>

7. Investing in difficult times // Interfax – 11.08.2010. URL:

<http://www.interfax.ru/business/txt.asp?id=149063>

8. Investments minus the bureaucracy // Russian business newspaper. - 25.05.2010. – № 751 (18)

9. Web Services I. Commentary: The future of Russian-EU relations have remained outside the summit in Stockholm. – 18.11.2009. URL: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4906886,00.html>

10. Mironov S. The problem of climate change and global challenges and Russia's environmental policy // Change klimata.ru. 2010. URL:

<http://www.climatechange.ru/node/337>

11. Forecast economic indicators of Russia: 2009 - 2013 years. // Quarterly forecast INP RAS. – 16.23.11. – Issue number 16. URL:

http://www.perspektivy.info/rus/ekob/prognoz_indikatorov_ekonomiki_rf_2009__2013_gg_2009-12-22.htm

12. Prospects for Euro-Atlantic integration of Russia // All the Europa.ru. – 25.03.2010. – № 3 (42). URL:

http://www.alleuropa.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1478

13. Russia of XXI century: the image of the desired tomorrow // Report INSOR – 03/02/2010. URL:

<http://www.riocenter.ru/ru/news/7871>

14. Sizov, VY Relations between Russia and the United States in the security sphere. Can we succeed in 2009? // Russia and America in the XXI century – 2010 – № 1. URL:

<http://www.rusus.ru/?act=read&id=177>

15. A guide to bringing INTERREG and Tacis funding together. // Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. – 11.04.2010. - URL:http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/north_dim/conf/formin2/intreg_tac_en.pdf (11.04.2010.)

А. Л. Айвазов

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются основные пути совершенствования рынка медицинских услуг в Краснодарском крае. Показана актуальность вопроса эффективной организации охраны здоровья, особенности процессов реформирования системы здравоохранения. Обозначены основные экономические проблемы здравоохранения России. Говорится о необходимости оптимального сочетания государственного и частного начала в деятельности системы здравоохранения, при обязательном государственном регулировании рынка медицинских услуг.

Annotation

The article considers the main ways of further medical service's market perfection in Krasnodar region. Author describes actuality of effective health protection organization, peculiarity of reformation process of domestically health protection system. Also he emphasizes basic economic problems of health protection. Optimal combinations of market and nonmarket beginnings in health protection system activity are necessary, under obligatory state regulation of medical service's market.

Ключевые слова

Рынок, медицинские услуги, система здравоохранения, реформирование, финансирование, государственное регулирование, структурные диспропорции, экономические проблемы, инвестиции, конкурентоспособность.

Key words

Market, medical service, health protection system, reforming, financing, state regulation, structure disproportions, economic problems, investments, competition.

В настоящее время недостаточно высокая экономическая эффективность функционирования бюджетных учреждений здравоохранения (в силу специфики данной организационно-правовой формы, ограниченности общественных ресурсов и других факторов) неизбежно

ставит вопрос о поиске путей привлечения в отрасль дополнительных инвестиций, о приемлемых формах взаимоотношений бюджетных медицинских учреждений и частных организаций, о заимствовании опыта функционирования коммерческих структур для совершен-

ствования деятельности бюджетных учреждений.

По мере развития негосударственного сектора здравоохранения, увеличения инвестиций в частное здравоохранение проблема взаимодействия государства и частных медицинских организаций становится все более актуальной.

При этом бюджет Краснодарского территориального фонда обязательного медицинского страхования (далее – ОМС) формируется из налоговой части (отчисления социального налога, единого налога, взимаемого при упрощенной системе налогообложения, и единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности) и средств, поступающих в фонд из местного бюджета в виде страховых взносов на ОМС неработающего населения. Из фонда ОМС эти средства поступают в страховые компании, имеющие договоры о предоставлении услуг ОМС неработающему населению. Через страховщиков деньги распределяются по больницам и поликлиникам. Оплата медицинской помощи в поликлиниках проходит по подушевому нормативу на прикрепленное население, а в больницах проходит по тарифу за пролеченного больного. Практически, как показывают исследования, эти средства поступают медикам с постоянными задержками или в неполном объеме. Следовательно, многие страховые компании имеют задолженность по оплате счетов стационаров системы ОМС, это приводит к тому, что многие медучреждения не в состоянии оплатить поставки медикаментов, задерживают выплаты заработной платы медицинскому персоналу.

Такая практика привела к тому, что общепринятым явлением стали "добровольные" взносы пациентов всем категориям медицинского персонала в больницах и поликлиниках. Во многих больницах и медицинских центрах право на госпитализацию фактически получают только те граждане, которые в

состоянии принести все необходимое: постельное белье, лекарства и т.п. или оплатить за медицинские услуги. В поликлиниках же стали процветать приписки, так как фонд ОМС перечисляет пусть небольшие, но все-таки какие-то средства за каждого пациента, пришедшего на прием. Сложные операции фактически недоступны для рядового гражданина [1]. Так, исследования Краснодарского территориального фонда ОМС при анкетировании пациентов лечебно-профилактических учреждений (далее – ЛПУ) края показали, что около 30% пролеченных граждан в 2009г. оплачивали медицинскую помощь в государственных лечебных учреждениях [2].

Все это говорит о том, что существующие системы ОМС регионального и государственного финансирования медицины не обеспечивают должным образом решения задачи улучшения качества оказываемых медицинских услуг и являются источником высоких рисков для менеджмента медицинских организаций.

Поэтому становится необходимым поиск новых форм и методов финансирования медицинских учреждений. При этом, определяя стратегию развития здравоохранения региона, государство должно сделать выбор между двумя альтернативами или найти вариант их оптимального сочетания. Первая - это модернизация системы гарантированного медицинского обслуживания. Вторая - развитие рынка частной медицины. Для реализации этих направлений необходимо ориентировать государственную стратегию развития здравоохранения на превращение здравоохранения в зону, благоприятную для инвестиций. Как следствие важно определить, кто и при каких условиях готов работать на этом рынке и что необходимо сделать государству для привлечения инвесторов, в том числе путем конкретной помощи малоимущим слоям населения.

Исследования свидетельствуют о том, что до сих пор так и не определена государственная политика в отношении частной медицины и оказания платных услуг в муниципальных и государственных медучреждениях. Нередко государственные ЛПУ навязывают пациентам услуги, которые те имеют полное право получать бесплатно.

В свою очередь, представители частного сектора считают, что к медицине следует относиться, как к любому другому бизнесу. При этом они совершенно не принимают в расчет его социальную ориентированность и значимость, не соблюдаются установленные законом сроки продления и выдачи лицензий, нет прозрачных нормативов при лицензировании клиник, требования к которым зачастую намного строже, чем к государственным.

Практика показывает, что частное здравоохранение за последние 10 лет оказалось одним из самых быстрорастущих секторов российской экономики. Так, с 1998 по 2008 год объем частной медицины только в Краснодарском крае вырос в 10 раз [3]. В дальнейшем, как предполагается, темпы роста сектора будут только увеличиваться, так как в регионе неуклонно сокращается количество государственных лечебных учреждений. По данным департамента здравоохранения Краснодарского края, число больниц в 2008 году по сравнению с 2001-м уменьшилось на 36%, амбулаторно-поликлинических учреждений - на 10%, больничных коек - на 9%. Сегодня в частном здравоохранении края заняты около 44% всех врачей. Конечно, многие из них - только совместители, и работа в частной клинике для них не основная. Однако есть и те, кто полностью ушел в частную медицину, и их интересы государством просто игнорируются.

С целью развития конкуренции между частной и государственной медициной в 2008 году Министерство за-

пустило в работу в качестве пилотного проекта одноканальную модель финансирования, внедряя принцип "деньги за пациентом". В министерстве были уверены, что одноканальное финансирование, предполагающее оплату помощи не только на основе стандартов, но и с учетом качества оказанных услуг, подтолкнет государственные лечебные учреждения к существенному повышению качества медицинской помощи. Однако уже сейчас принцип "деньги идут за пациентом", принятый с целью создания здоровой конкуренции между муниципальными, частными и государственными ЛПУ, оказался неэффективным из-за чрезмерной поддержки, которую оказывают фонды ОМС отдельным медучреждениям.

Кроме этого, госучреждения "уводят" у частных медицинских организаций пациентов за счет более низких цен, так как в стоимость медицинских услуг включается лишь заработная плата персонала (мед.оборудование, его амортизация, аренда помещений, коммунальные услуги - все оплачено государством). Частные учреждения этой возможности лишены, что объективно заставляет их повышать цены на аналогичные виды оказываемых медицинских услуг, ориентироваться на дефицитные, сервисные или высокодоходные услуги.

Однако, согласно федеральному закону РФ «Об охране здоровья граждан» № 5487-1 в редакции от 30.12.2008 N 309-ФЗ платные услуги, оказанные на коечной мощности, предназначенной только для бесплатного лечения в медицинских учреждениях, являются незаконными, так как нарушают антимонопольное законодательство.

При этом предоставление платных медицинских услуг в бюджетных учреждениях наносит финансовый урон не только населению и бюджету, но и частному здравоохранению, поскольку государственные медицинские учреждения оказываются в лучших конку-

рентных условиях по сравнению с частными организациями.

Чтобы избежать указанных выше недостатков, необходимо всемерно развивать и поощрять в системе здравоохранения государственно-частное партнерство, которое, как показали исследования, имеет огромный инвестиционный потенциал развития здравоохранения в целом.

Тем не менее необходимо иметь в виду, что частное здравоохранение, наряду с традиционными выгодами от развития предпринимательства (рост занятости населения, налоговые поступления и т.д.), способствует:

- привлечению в здравоохранение дополнительных финансовых ресурсов (средств населения и предприятий);

- экономии средств общественного здравоохранения, которая достигается за счет того, что обеспеченная часть населения обращается за коммерческими услугами, это позволяет улучшить оказание медицинской помощи остальной части населения;

- появлению возможностей для медицинского персонала государственных учреждений здравоохранения получать дополнительный заработок за счет оказания платных услуг или работы по совместительству в частных медицинских организациях.

Таким образом, развитие государственно-частного партнерства в системе здравоохранения региона позволяет улучшить ситуацию в отрасли за счет государственных источников инвестиций, оптимизации расходов и создания условий для технологического прорыва и стабильного роста. С точки зрения экономической теории, усиление стабильности отрасли за счет государственных инвестиций со временем должно стимулировать рост частных инвестиций [5].

В современных условиях основными направлениями развития государ-

ственно-частного партнерства в здравоохранении нашей страны могут стать:

- а) создание (строительство) новых частных медицинских центров при содействии государства с точки зрения инфраструктуры и т.д.;

- б) передача инвестору территориально выгодно расположенных зданий медицинских учреждений на условиях строительства новых медицинских учреждений для этих медицинских учреждений в других местах;

- в) реконструкция зданий для перемещения туда медицинских учреждений, привлекательных для частных инвесторов;

- г) реорганизация государственных медицинских учреждений в акционерные общества со 100%-ным государственным капиталом и возможным последующим созданием с участием частного инвестора совместного государственно-частного предприятия [4].

Одним из эффективных приемов, объединяющих вышеизложенные направления развития государственно-частного партнерства в здравоохранении РФ, уже сегодня может стать передача 10-15% коечного фонда муниципальных и государственных ЛПУ частным инвесторам без права изменения ими вида деятельности. Это придаст им статус унитарных государственных предприятий, медицинских трастов и объединений врачей. Они смогут оказывать специализированную медицинскую помощь, работая по формуле «Государственная собственность в частном управлении».

Для качественного развития новых медицинских хозяйственных структур необходимо предоставление им прав на распоряжение полученной прибылью, ее вложение в развитие своего дела и прав на привлечение инвестиций.

Изменение организационно-правовых форм ЛПУ, предоставление коллективам медиков частичных имущественных прав с четко зафиксиро-

ванными обязанностями сторон без изменения вида деятельности и продажи предоставленного имущества могут повысить реакцию на изменения рынка медицинских услуг. Самостоятельность таких ЛПУ будет способствовать увеличению конкуренции среди медицинского персонала, а следовательно, и качества оказываемых медицинских услуг, что в итоге повысит инвестиционную привлекательность данных ЛПУ и всего здравоохранения в целом.

Итогом такого поэтапного внедрения здравоохранения, работающего по формуле «Государственная собственность в частном управлении», будет не только уменьшение стоимости медицинских услуг, но и снижение общенациональных расходов на здравоохранение.

Для развития данного направления государственно-частного партнерства немаловажным моментом является эффективная административная налоговая поддержка и повышение инвестиционной привлекательности, которая проявляется в следующем:

1. Предоставление льгот по налогам, а также изменение сроков их уплаты в форме отсрочки, рассрочки, налогового кредита и инвестиционного налогового кредита.
2. Предоставление инвесторам субсидий из государственного бюджета на оплату части процентов по банковским кредитам.
3. Предоставление льготных условий пользования землей, предназначенной для строительства новых больниц и поликлиник.
4. Вовлечение в инвестиционный процесс приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной и муниципальной собственности.
5. Доминирующее участие государства в финансировании инвестиционных проектов за счет средств федерального и региональных бюджетов в соот-

ветствии с действующим законодательством.

6. Гарантированное финансирование за счет средств федерального и региональных бюджетов строительства объектов инженерной инфраструктуры вновь строящихся медицинских объектов[6].

В результате реализации направлений развития государственно-частного партнерства будет создана принципиально новая система здравоохранения, ориентированная на интересы пациента. Такая система может стать конкурентоспособной на рынке медицинских услуг и определяющей для социально-экономического развития страны.

Библиографический список

- 1.Т.И. БРИЗ «О частном по-честному» Медицинский вестник №10, 2009
- 2.www.Kubanoms.ru – официальный сайт Краснодарского территориального фонда ОМС
- 3.«Здоровье населения и здравоохранение в 2008г.» ГУЗ МИАЦ г.Краснодар, 2009
- 4.Д.В.ПИВЕНЬ «О развитии частногосударственного партнерства в здравоохранении. Вопросы и ответы», Менеджер здравоохранения №6, 2008г.
- 5.В.И. Стародубов «Сбережение народа зависит от вас». М.: «ГЭОТАР-Медиа» - 2007г. С.27.
- 6.«Концепция развития частной системы здравоохранения Российской Федерации» под ред. А.В. Каменева, А.А. Самошкина. Москва, 2008

Bibliographic list

- 1.Briz T.I. "About quotient on honest" Medicine messenger №10, 2009.
2. www.Kubanoms.ru – official web of Krasnodar medical insurance found
3. "Health nation and health protection system in 2008" GUZ MIAC 2009.
- 4.Piven D.V. "About development quotient-state partners in health protection sys-

tem. Questions and answers”, Manager health protection system №6, 2008.
5. Starodubov V. I. People’s savings are dependent on you. – M.: GEOTAR-Media. – 2007. – P.27.

6. «Development quotient health protection system in Russian Federation” A.V. Kameneva, A.A. Samoshkina, Moscow, 2008.

РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ, РЕГИОНОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.Н. Ажогина

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ТЭК РОССИИ КАК УСЛОВИЕ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Статья о стратегической оценке традиционных и альтернативных видов топлива в российской экономике. По мнению автора, отказ от развития топливно-энергетического сектора в отсутствие реальной альтернативы, могущей заменить экспорт сырьевых товаров, приведет к снижению роли Российской Федерации и ее влияния в геополитическом пространстве. Необходимо поддерживать развитие новых технологий в сфере энергетики и развивать экспорт традиционных видов топлива.

Annotation

The article is devoted to the traditional and alternative sorts of fuels in Russian economy. According to the author the refusal to develop fuel-energy complex without any feasible alternative to substitute the export of raw materials will bring the role of the Russian Federation down and will lead to the reduction of its influence in geopolitics. It's necessary to support the development of the new technologies in the sphere of energetic and promote export of the traditional sorts of fuel.

Ключевые слова

Топливо-энергетический комплекс, конкурентоспособность, альтернативные виды топлива.

Key words

Fuel and energy complex, competitive ability, alternative sorts of fuels.

В 2003 году Российская Федерация взяла на себя обязательства по обеспечению энергетической безопасности в Европе, была принята Энергетическая стратегия до 2020 года. Вместе с тем в годы, предшествовавшие кризису, и в особенности в условиях кризиса произошло осознание уязвимости российской экономики в связи с ориентацией ее экспортного потенциала на сырьевые ресурсы. Это выразилось в том, что спад в экономике России был значительно больше, чем в развитых странах, имеющих в своей производственной структуре высокий удельный вес высокотехнологичной продукции. Пришло осознание необходимости диверсификации российской экономики. Однако

требуется оценка перспектива ухода России с энергетических рынков и прекращения ускоренного развития ТЭК.

Динамика основных макроэкономических показателей, согласно данным Министерства экономического развития Российской Федерации (см. таблицы 1 и 2), показывает, что пик кризисных тенденций в России пришелся на 2009 год. Связано это, прежде всего, с тем, что сами кризисные тенденции проявились в российской экономике несколько позже, и в 2008 году наблюдался инерционный экономический рост, так как цена на нефть снизилась не столь существенно, как могла бы. Правительство Российской Федерации заявляло о том, что Россия останется

«островком стабильности» на фоне кризисных тенденций мировой экономики: большинство бюджетных расходов в 2008 году урезано не было, реализовывались практически все намеченные программы социально-экономического развития и инвестиционные проекты. К тому же несколько месяцев Россия несла завышенные бюджетные расходы, в которых была заложена слишком оптимистичная цена на нефть.

В связи с этим и снижение основных макроэкономических показателей, и тенденции восстановления в России происходят позже, чем в развитых экономиках, поскольку российская экономика воспринимает эти тенденции с опозданием. Связано это с тем, что мировые хозяйственные связи России с основными партнерами опосредованы поставкой сырья и ввозом готовой продукции.

*Основные показатели развития экономики [6]
(в % к соответствующему периоду предыдущего года)*

	2008 Год	2009				
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	год
ВВП	105,6					92,1 ¹⁾
Индекс потребительских цен за период к концу предыдущего периода	113,3	105,4	101,9	100,6	100,7	108,8
Индекс промышленного производства ²⁾	102,1	85,7	84,6	89,0	97,4	89,2
Индекс обрабатывающих производств ³⁾	103,2	79,2	78,4	85,0	93,5	84,0
Индекс производства продукции сельского хозяйства	110,8	102,3	100,8	99,0	106,4	101,2
Инвестиции в основной капитал	109,8	84,4	79,0	81,0	86,9 ⁴⁾	83,0 ⁴⁾
Объемы работ по виду деятельности «Строительство»	112,8	80,7	80,7	82,8	89,3	84,0
Ввод в действие жилых домов	104,6	102,4	97,2	98,9	85,9	93,3
Реальные располагаемые денежные доходы населения	101,9	100,4	103,1	97,1	107,0	101,9
Реальная заработная плата	111,5	99,2	96,1	94,8	99,0	97,2
Оборот розничной торговли	113,5	99,9	94,4	90,8	93,9	94,5
Объем платных услуг населению	104,8 ⁵⁾	99,1	95,3	93,6	95,1	95,7
Экспорт товаров, млрд. дол. США	471,6	57,4	68,3	82,5	95,1	303,3
Импорт товаров, млрд. дол. США	291,9	38,4	43,9	49,3	61,1	192,7
Средняя цена за нефть Urals, дол. США/баррель	94,4	43,5	58,0	68,0	74,1	61,1

¹⁾ Первая оценка Росстата, без увязки с квартальными данными.

²⁾ Агрегированный индекс производства по видам деятельности "Добыча полез-

ных ископаемых", "Обрабатывающие производства", "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды". С учетом поправки на неформальную деятельность.

³⁾ С учетом поправки на неформальную деятельность.

⁴⁾ Оценка Росстата.

⁵⁾ По данным текущей отчетности. По годовому отчету – 104,4%.

Основные показатели социально-экономического Российской Федерации в январе-июле 2010 года [7]

Показатели	2009 год		2010 год		Справочно: июнь
	июль	январь-июль	июль	январь-июль	
<i>Экономический рост, в % к соответствующему периоду предыдущего года</i>					
ВВП ¹⁾	92,1	90,8	102,5	103,8	104,7
Индекс промышленного производства ²⁾	90,2	86,1	105,9	109,6	109,7
Инвестиции в основной капитал	80,5	79,6	100,8 ³⁾	101,3 ³⁾	107,4

Еще до кризиса ряд экономистов критически оценивали экономический рост в России и называли его «сырьевым». В частности, А.Г. Аганбегян писал о том, что из ежегодного прироста ВВП в размере 7% примерно 4% приходилось на влияние роста экспортных цен и дополнительного притока валюты в страну, и только 3% экономического роста достигается за счет внутренних источников и факторов [1]. Однако построенные в Экономической экспертной группе модели говорят, что в годы экономического роста «стандартный» темп роста составлял примерно 5%, отклонения от этого уровня определялись изменением мировых цен. Поскольку в среднем в 2000-2003 гг. экономика росла на 6,8% в год, можно сделать вывод, что в целом конъюнктурный фактор определил лишь четверть фактического роста, то есть был далеко не главной его причиной [2].

Уровень мировых цен на нефть и экономический рост в России в 1996-2003 гг. показывают практически синхронную динамику. Кроме положительного влияния на экономический рост

позитивный эффект наблюдался в сфере государственных финансов. Так, доходы федерального бюджета от нефтяной отрасли выросли с 11 млрд. дол. в 2000 г. до 25 млрд. дол. в 2003 г., что не могло не оказать влияния на макроэкономическую ситуацию в стране. Поскольку влияние это достаточно противоречиво и разнонаправлено, набирает обороты дискуссия в обществе по поводу качества и модели роста, усиливающейся сырьевой зависимости экономики [5].

Сейчас все чаще в высших кругах управления страной, в том числе и от Президента Российской Федерации, слышатся высказывания о том, что сырьевой рост себя исчерпал, что экономике необходимо диверсифицировать, развивая новые технологии. В частности, выделенные Д.А. Медведевым приоритетные направления не содержат развития топливно-энергетического комплекса. Постепенно происходит снижение предпочтений для сырьевых предприятий. На фоне курса развития в рамках энергоэффективности стали обсуждаться вопросы по разработке альтернативных видов топлива. В связи с

этим, к примеру, планируется строительство завода по производству биобутанола (продукта из отходов лесопереработки) в Иркутске, о чем недавно было объявлено главой «Ростехнологии» С. Чемезовым во время встречи с Президентом Российской Федерации. Бензин с добавкой биобутанола будет соответствовать нормам «Евро-3» и «Евро-4».

Действительно, производство биобутанола и других видов биотоплива – перспективное направление, так как является отраслью высоких технологий. Однако не так оптимистично оценивается производство альтернативных источников энергии частными инвесторами. Дело в том, что без поддержки государства эти проекты станут нерентабельными, и поиски альтернативных видов топлива обычно финансируются за счет государства.

К примеру, по данным экспертов Международного института устойчивого развития, объем «биотопливных субсидий в США составляет от 5,5 до 7,3 млрд. дол. в год. В рамках так называемого Production Tax Credit государство выплачивает 2,1 цента за каждый кВт/ч за первые 10 лет работы электрогенератора, преобразующего энергию возобновляемых источников. Субсидии выделяются не только на федеральном уровне, но и на уровне штатов. Аналогичной политики придерживается и Европа» [3].

Весь цикл изготовления биотоплива сам требует энергии, причем почти в таком же объеме, что и получаемая из такого топлива конечная энергия. Для оценки энергоэффективности новых источников используется коэффициент энергоотдачи EROEI (Energy Returned on Energy Invested). EROEI кукурузного биотоплива, изготовленного в США, почти равен 1, то есть энергия, расходуемая на его производство, равна произведенной. Лишь в более благоприятном климате выпуск биотоплива может

оказаться рентабельным. Например, EROEI биотоплива из сахарного тростника и соевых бобов в Бразилии может быть снижен до приемлемых 0,8 [3].

В связи с этим встает вопрос о том, откуда брать инвестиции на развитие альтернативных видов энергии. По данным ВГ, среди нефтяников лишь группа «Синтез» разрабатывает единственный проект в области производства биотоплива. «Роснефть» пока не считает это направление перспективным для России в силу ряда причин. Например, жесткий климат (с большим количеством дней и низкими температурами) не позволяет использовать биотопливо: в мороз оно неэффективно. Кроме того, львиная доля автопарка в стране не может работать на биотопливе и пр. Президент ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов на одной из встреч с инвесторами в Лондоне объяснял, почему альтернативная энергия и энергосберегающие технологии не являются эффективной заменой нефти и газу. По его словам, эта область характеризуется высокими капитальными вложениями и себестоимостью, а следовательно, низкой эффективностью. Существование биоэнергетических технологий, по его мнению, обосновано исключительно экологической проблемой крупных мегаполисов и существенными налоговыми и финансовыми субсидиями производителям биотоплива [4].

Итак, развитие возобновляемых источников энергии невозможно без финансовой помощи государства. В США в настоящее время поддержка в развитии возобновляемых источников энергии осуществляется за счет госсубсидий, в дальнейшем их планируется заменить финансированием за счет налога на выбросы CO₂. При определении экономической эффективности использования того или иного источника энергии имеет значение все: географическое положение, рельеф, климат, технологии и, безусловно, эффект масштаба. По

мнению О. Попеля, «в России 2/3 территории лежит вне систем центрального энергоснабжения, там 20 млн. человек живут на дорогом привозном топливе. Так, в Якутии себестоимость электроэнергии от дизельных энергоустановок превышает 25-30 руб./кВт-ч. Использование возобновляемых источников энергии в удаленных регионах России уже сейчас экономически обосновано» [3].

Таким образом, проблема для развития альтернативных видов топлива и энергии в России заключается в отсутствии стимулов для такого вида производства у частных инвесторов и ориентации только на государственное финансирование. Однако даже если предположить, что в Российской Федерации развитием возобновляемых источников энергии будет заниматься государство в лице тех же «Ростехнологий», то необходимо предусмотреть источники государственных доходов для обеспечения данного финансирования.

Государственные субсидии, формируемые за счет налога на выбросы CO₂, поставят в затруднительное положение большинство крупных российских промышленных предприятий, так как их экологические стандарты еще не дотягивают до европейских. Это приведет к еще большему отставанию в конкурентоспособности российской готовой продукции. Если привлекать к разработке данных стратегий частные и государственные сырьевые компании, им необходимо предоставлять экономически обоснованную компенсацию, к примеру, в виде налоговых преференций, заменяющих прямое государственное субсидирование так как решение данной проблемы только в административном порядке путем принятия жестких технических стандартов в настоящий момент неоправданно. Связано это с тем, что рентабельность российских сырьевых предприятий и так уступает компаниям стран, входящих в ОПЕК.

Поэтому необходимо сочетать постепенные административные меры с перераспределением «рентных» доходов на финансирование поиска и развития новых источников энергии.

Если конкурентоспособность страны выдвигается в качестве национального приоритета, то именно на ее поддержку следует направить ресурсы, полученные от столь «нелюбимого» (но абсолютно незаменимого) экспорта углеводородов. Непродуктивно было бы противопоставлять добывающие и перерабатывающие отрасли, тем более, рассматривать первые как постоянный источник субсидирования вторых, в том числе через масштабные изъятия природной ренты и снижения налогов для производителей готовой продукции. Как сформулировал данную идею Е.Г. Ясин, повышение конкурентоспособности возможно не вопреки, а благодаря сырьевой направленности российской экономики. Задача встает в иной плоскости – рост выпуска конкурентоспособных продуктов с более высокой добавленной стоимостью на базе отраслей, производящих только сырье и продукты первичной обработки. Самый характерный пример – нефтепереработка, нефтехимия, новые источники энергии, энергосбережение [5].

Таким образом, развитие конкурентоспособности российской промышленности должно идти по двум направлениям: 1) межотраслевым стратегиям перелива капитала через выстраивание производственных комплексов и 2) развитие частно-государственному партнерству в изыскательских и инфраструктурных проектах.

Развитие производственных комплексов возможно на основе реализации приоритетных инвестиционно-производственных проектов различного масштаба и кластерного подхода, направленных на структурные изменения, модернизацию экономики, повышение

конкурентоспособности, усиление инновационной деятельности.

Государственно-частное партнерство необходимо для разработки государственной политики, ставящей целью качественное увеличение экономических выгод России от присутствия на международных энергетических рынках. И задача не только и не столько в том, чтобы добиться значительного увеличения доходов от энергетического экспорта вне связи с наращиванием его физических объемов. Сегодня речь может идти о приобретении страной нового геополитического качества за счет расширения собственного присутствия в глобальном энергетическом пространстве. Выход России в число лидеров добычи нефти имеет самостоятельное геополитическое значение. Это делает состоявшийся выбор правительства в отношении развития энергетической инфраструктуры неотъемлемой частью общей стратегии укрепления энергетической базы России и ее социально-экономического развития [5].

Реализация стратегии диверсификации российской экономики не должна ставить под угрозу стратегию энергетического развития России. На рынке энергетических товаров у нашей страны множество конкурентов. На нефтяном рынке это страны ОПЕК, страны бывшего СССР, Северной и Западной Африки. К тому же конкурентоспособность российской нефти снижается не только из-за ее худшего качества по сравнению с более легкими сортами стран-конкурентов, но из-за низкой пропускной способности нефтепроводов, идущих в Восточную и Западную Европу, и зависимости от политической обстановки в странах, по которым проложен трубопровод в Европу, в частности, это Украина и Белоруссия. Также развитию конкурентоспособности российской нефти не способствуют предельные возможности экспорта нефти из-за ограниченного прохода танкеров

через турецкие проливы, соединяющие Черное и Эгейское моря, в первую очередь пролив Босфор. На газовом рынке основными конкурентами Российской Федерации выступают Туркменистан, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Иран, Алжир, Норвегия, Ливия, Катар, Саудовская Аравия, Абу-Даби, Нигерия, Египет. Эти страны также имеют выход на европейский рынок – основной предъявитель спроса на российский газ, а в условиях курса Европейского союза на диверсификацию импорта энергоносителей, отказа от долгосрочных контрактов и создание газового рынка «спот» России также следует диверсифицировать экспорт энергоносителей.

Одним из перспективных направлений поставок энергоресурсов выступает Азиатско-Тихоокеанское направление. Это обусловлено тем, что новые индустриальные страны демонстрируют устойчиво высокий экономический рост и соответственно стабильно высокий прирост спроса на сырьевые товары. К тому же страны Азиатско-Тихоокеанского региона могут быть не только потребителями энергоресурсов, но и потенциальными инвесторами совместных проектов по добыче сырья и инфраструктурных проектов по развитию транспортной системы. Данное направление перспективно и с точки зрения разведанных запасов российских ресурсов, находящихся преимущественно в Республике Саха (Якутия), Эвенкийском АО, Иркутской области и т.д.

Развитие районов Сибири, Урала и Дальнего Востока выгодно не только с точки зрения перемещения ресурсной базы страны в эти регионы, что является важным с точки зрения социально-экономического развития, но развитие этих регионов необходимо с точки зрения стабильности политико-социальной обстановки и территориальной целостности страны. Переориентация инфраструктурных проектов в данном на-

правлении повысит привлекательность и качество жизни в этих регионах страны, что поднимет уровень социально-экономического развития этих регионов.

Итак, в ближайшей перспективе, несмотря на взятый курс на диверсификацию российской экономики и развитие высоких технологий, нельзя снижать роль и значение Российской Федерации как энергетической державы, так как это приведет к снижению ее роли и влияния в геополитическом пространстве. К тому же очевидной альтернативы, могущей заменить экспорт сырьевых товаров, пока не существует, а уход России с рынков традиционной энергии (нефть, газ, уголь) негативно скажется не только на ее международном статусе как гаранта энергетической безопасности в Европе и мире в целом, но и отрицательно повлияет на развитие большого территориального анклава (Сибирь, Урал и Дальний Восток), где необходимо развивать производство энергетических ресурсов. Без развития указанных направлений, во-первых, произойдет еще большее угнетение промышленно-производственного потенциала данных регионов, во-вторых, усугубится в связи с этим угроза утраты территориальной целостности Российской Федерации, так как эти регионы нуждаются в активной государственной политике по развитию территории и повышению уровня их социально-экономического развития.

Разработка новых альтернативных видов и источников энергии – необходимое направление в долгосрочной перспективе, так как оно может способствовать улучшению качества традиционных видов топлива и применяться, например, в качестве присадок к бензину для повышения его октанового числа, а также способствовать энергетическому обеспечению регионов, магистрально не связанных с основными энергетическими потоками. Также это позволит оставаться Российской Феде-

рации энергетической державой не только на рынках традиционных видов топлива, но и торговать возобновляемыми источниками энергии в долгосрочной перспективе. Однако на современном этапе развитие этих технологий возможно только в рамках государственно-частного партнерства и/или при активном участии государства. Объем капитальных затрат на внедрение новых технологий очень большой, и в этих условиях инвестировать в проекты, выгода от которых пока неочевидна, никто не хочет. В связи с этим у государства возникает альтернатива: либо заниматься разработкой исследований самостоятельно, либо привлекать частные компании с включением экономических стимулов через предоставление определенных преференций предприятиям, включающим в традиционные производственные комплексы элементы высокотехнологичного производства. Очевидным является то, что проводить данные исследования необходимо, так как «к началу 2009 года цель развивать чистую энергетику поставили перед собой 73 страны» [3], а отставание Российской Федерации на рынке энергетических технологий также будет способствовать утрате страной статуса энергетической державы, что недопустимо в современных условиях по экономическим и геополитическим соображениям.

Библиографический список

1. Аганбегян А. Социально-экономическое развитие России: стратегия роста и возможности инвестиционного обеспечения// Общество и экономика. - №1. – 2008;
2. Ведомости. 2004 г., 21 мая;
3. Зотин А. Деньги на ветер. Мир делает ставку на возобновляемые источники энергии. Насколько это оправданно?// РБК. - №10. - 2009 г.;
4. Мартынов К. Глава корпорации «Ростехнологии» Сергей Чемезов считает необходимым наладить производство

биотоплива в России// Приложение к газете «Коммерсантъ». - № 186(4003) от 14.10.2008;

5.Россия на мировых рынках традиционной и новой энергетики/ Под общ. ред. С.А. Ситаряна. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009;

6.Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2009 году// Минэкономразвития России// [Официальный сайт] Доступ: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/doc20100203_01, свободный. Язык русский. Заглавие с экрана;

7.Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в январе-июле 2010 года// Минэкономразвития России// [Официальный сайт] Доступ:

http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/doc20100824_02, свободный. Язык русский. Заглавие с экрана.

Bibliographic list

1.Aganbegjan S. Social-economy development of Russia: the strategy of growth and the possibility of investment guaran-

tee// The society and the economy. - №1. – 2008\$

2.Vedomosti. 2004, may, 21;

3.Zotin A. Money on the wind. The world counts on energy returned sources. Is it right?// RBC. - №10. - 2009;

4.Martinov K. The head of the corporation «Rostechnologiy» Sergey Chemizov considers necessary to create the production of biofuel in Russia// Appendix of magazine «Kommersant». - № 186(4003) от 14.10.2008;

5.Russia on the world markets of traditional and new energy// Editing of S.A. Sitarjan. - 2009.

6.About results of social-economy development of Russian Federation in 2009// The Ministry of economy development of Russian Federation// http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/doc20100203_01

7.About results of social-economy development of Russian Federation in January-July 2010// The Ministry of economy development of Russian Federation// http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/doc20100824_02

Н.М. Чванов

РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА В РАЗВИТИИ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОГО СЕКТОРА

Аннотация

В статье осуществлен анализ сравнительных преимуществ Ростовской области, оказывающих влияние на перспективы развития экспортоориентированного сектора, и предложен ресурсный подход к повышению эффективности их использования, опирающийся на классификацию ресурсов региона.

Annotation

This article analyses the comparative advantages of the Rostov region which have an impact on the development prospects of the export-orientated sector, and a resource-based approach to efficiency, based on the classification of resources in the region.

Ключевые слова

Регион, экспортоориентированный сектор, сравнительные преимущества, специализация региона, межрегиональное и международное разделение труда.

Keywords

Region, an export-oriented sector, comparative advantage, specialization, interregional and international division of labor.

Развитие экспортоориентированного сектора Ростовской области характеризуется рядом как положительных, так и негативных тенденций. Среди положительных тенденций можно отметить наращивание объемов экспорта и внешнеторгового оборота, а также вывоза продукции за пределы региона. Однако при более детальном рассмотрении выделяются диспропорции в развитии внешнеэкономической деятельности, состоящие в по-прежнему высокой импортозависимости региона, преобладании в структуре экспорта сырьевых товаров, недостаточной развитости экспорта услуг. Такая ситуация объясняется недостаточной эффективностью осуществляемой в регионе политики в части развития экспортоориентированного сектора. В связи с чем для выявления конкретных ее недостатков целесообразно рассмотреть сложившуюся к настоящему времени специфику экспортоориентированных отраслей, определяющих роль Ростовской области в системе межрегионального и международного разделения труда.

Традиционными рынками специализации Ростовской области являются [1]: машиностроение (сельскохозяйственное машиностроение; транспортное (железнодорожное) машиностроение; автомобилестроение; энергомашиностроение; вертолетостроение; авиастроение); продовольственные товары (рынок масличных и растительного масла; рынок зерновых; мясо и мясопереработка; молочный сектор; рынок свежих, замороженных и консервированных овощей, соков); потребительских товаров (обувной

сектор; швейный сектор); производство продукции химии и газохимии; строительные материалы; металлургия (черная металлургия, цветная металлургия), деревообработка, добыча угля. Ростовская область имеет ограниченный круг конкурирующих регионов, во многих случаях - является лидером на соответствующих рынках (производство стальных труб, производство сельскохозяйственной техники, производство продовольственных товаров). Конкурентные преимущества региону создают следующие сравнительные преимущества, основные характеристики которых систематизированы в табл. 1.

Важным сравнительным преимуществом Ростовской области является ее энергообеспеченность, регион занимает первое место в четверке основных регионов-энергопроизводителей Южного Федерального округа. Однако среди регионов – потенциальных конкурентов по основным видам продукции Ростовская область по данному показателю не имеет конкурентных преимуществ, входя в число регионов с наиболее дорогой электроэнергией и уступая лидеру – Свердловской области более чем в 1,5 раза (табл. 2).

Как видно из табл. 2, среди регионов - конкурентов по основным видам продукции Ростовская область имеет один из самых высоких тарифов на обеспечение газом и уступает первое место только Башкортостану. При этом себестоимость газа в области на 35% ниже тарифа. Стоимость услуг холодного водоснабжения в Ростовской области так же одна из наиболее высоких (после Республики Татарстан) и превосходит

уровень Свердловской области, имеющей минимальную стоимость данной

услуги более чем в 2 раза.

Таблица 1. Сравнительные конкурентные преимущества Ростовской области по отношению к основным регионам-конкурентам¹

Преимущества	Характеристики	Перспективы развития
Транспортно-инфраструктурный потенциал	Ростовская область обладает значительным транспортно-инфраструктурным потенциалом и является основным «коридором» для осуществления деловых связей Центральной России с российскими и зарубежными регионами в южном направлении.	Дальнейшее развитие транспортного комплекса Ростовской области и усиление существующих конкурентных преимуществ будет обеспечено за счет: увеличения пропускной способности водных транспортных путей: реконструкция гидроузлов, углубление фарватеров и др.; повышения эффективности работы портовых сооружений: реконструкции старых и строительство новых терминалов; расширения федеральных автомобильных дорог, развития инфраструктуры придорожного сервиса; проведения реконструкции аэродрома и расширения взлетно-посадочной полосы; реконструкции здания аэровокзала.
Стоимость и надежность энергообеспечения	Энергообеспеченность Ростовской области формирует сильное конкурентное преимущество, которое может активно использоваться при работе с потенциальными инвесторами и партнерами, планирующими организацию энергоемких производств.	Имеется существенный резерв развития. Необходим переход на энергоэффективные технологии как в самом энергетическом секторе, так и в инфраструктурных секторах (ЖКХ) региона, а так же в экспортноориентированных отраслях, что создаст дополнительные преимущества для роста.
Уровень развития финансовой и страховой инфраструктуры	Ростовская область характеризуется высоким уровнем развития финансовой инфраструктуры, обеспечивающей организационные основы для привлечения инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики.	Основным направлением развития финансовой инфраструктуры Ростовской области будет развитие рынка ценных бумаг, как высокоэффективного механизма перераспределения ресурсов, способствующих привлечению инвестиций в экономику.
Научно-технический потенциал	Уровень научно-технического потенциала региона имеет существенное значение для инвесторов, ориентированных на развитие высокотехнологичных производств.	В качестве одного из основных направлений развития рассматривается создание инновационной инфраструктуры, обеспечивающей развитие и коммерциализацию новых технологий в тех секторах, где область имеет достаточный научно-технический и конверсионный потенциал для общероссийского и мирового лидерства.
Потребительский потенциал	Оборот розничной и оптовой торговли демонстрирует выраженные тенденции роста.	Вместе с выгодным географическим положением, наличием судоходных рек и выхода к морю данный фактор определяет потенциал развития Ростовской области в качестве национального логистического центра на юге России.

¹ Составлено автором.

Продолжение таблицы 1

Социально-политическая ситуация	Ростовская область характеризуется стабильной социально-политической ситуацией, более благоприятной, чем в других субъектах федерации, находящихся в пределах Южного федерального округа.	Социально-политическая стабильность в перспективе создает преимущества для инвесторов. Однако необходимы меры по реструктуризации рынка труда с учетом потребности экспортоориентированных производств в высококвалифицированных кадрах (в том числе с учетом его перехода на энергоэффективные и инновационные технологии).
Климатические условия	Климатические условия Ростовской области благоприятствуют развитию сельскохозяйственного производства: выращиванию сельскохозяйственных культур, разведению скота и птиц	

Таблица 2. Сравнительная характеристика стоимости некоторых производственных ресурсов в Ростовской области и в основных регионах-конкурентах по основным видам продукции²

Показатель	Регионы							
	РФ	Ростовская область	Воронежская область	Московская область	Республика Башкортостан	Республика Татарстан	Нижегородская область	Свердловская область
Стоимость электроэнергии для предприятий и организаций, руб. за 1 тыс. кВт.ч.	632,5	741,0	806,0	763,0	645,5	670,7	701,6	469,0
Стоимость сетевого газа, руб. за 1 куб.м.								
- себестоимость	0,6	0,56	0,56	0,94	0,1	0,6	0,71	0,05
-тариф на услуги	0,63	0,87	0,09	0,84	0,89	0,68	0,69	0,63
Стоимость холодного водоснабжения для предприятий и организаций, руб. за 1 куб.м.								
- себестоимость	4,15	4,7	3,74	3,48	2,75	3,01	3,66	3,88
-тариф на услуги	9,68	12,33	10,73	7,39	7,95	21,3	7,84	5,92
Стоимость горячего водоснабжения для предприятий и организаций, руб. за 1 гкал								
- себестоимость	324,2	298,8	378,95	311,5	163,1	221,2	262,3	283,9
-тариф на услуги	443,1	362,9	430,4	490,5	330,2	325,0	383,3	322,5
Стоимость услуг отопления для предприятий и организаций, руб. за 1 гкал								

² Составлено по [3].

Продолжение таблицы 2

- себестоимость	327,8	298,8	378,95	311,5	163,1	221,2	282,3	238,9
-тариф на услуги	443,9	366,7	430,4	490,5	330,2	325,0	390,5	320,1
Стоимость услуг водоотведения для предприятий и организаций, руб. за 1 куб.м.								
- себестоимость	3,17	3,03	1,59	3,55	2,0	2,13	2,39	2,21
-тариф на услуги	8,1	7,23	5,34	7,52	7,08	13,5	4,6	3,88

По стоимости услуг горячего водоснабжения Ростовская область занимает средние позиции - за счет значительного завышения стоимости в Краснодарском крае и Волгоградской области. По стоимости отопления и водоотведения Ростовская область заметно не выделяется и занимает среднее положение, несмотря на то, что предлагает услуги по отоплению по ценам ниже среднероссийского уровня.

Таким образом, анализ показал, что в сравнении с регионами – конкурентами по основным видам продукции Ростовская область не имеет выраженных преимуществ, имея эксплуатационные издержки среднего уровня или значительно проигрывая регионам – лидерам по уровню существующих цен (стоимость газа, холодного водоснабжения, электроэнергии). Это существенно снижает сравнительные преимущества региона, поскольку создает предпосылки для увеличения себестоимости производства любых видов продукции, что особенно важно для экспортоориентированных товаров или ориентированных на вывоз в другие регионы страны.

Существенное значение для конкурентоспособности экспортоориентированных производств Ростовской области имеет научно-технический потенциал региона. Ростовская область обладает развитой научно-технической ба-

зой [3]. Однако, имея высокий научно-технический потенциал, Ростовская область характеризуется недостаточным уровнем развития инновационной сферы и имеет следующие слабые стороны: отсутствие в Ростовской области координационного центра по международным, федеральным и региональным инновационным программам; низкий уровень развития инновационной инфраструктуры, включая финансовое, информационное, консалтинговое, маркетинговое обеспечение; отсутствие формализованной системы экспертизы, конкурсного отбора научно-технических проектов, обеспечивающих создание высокотехнологичной продукции и услуг; отсутствие системы коммерциализации высокотехнологической продукции и услуг; не развитая система профессиональной подготовки и переподготовки кадров для инновационной сферы.

Существенные сравнительные преимущества могут быть достигнуты за счет повышения эффективности использования такого фактора производства – как «Труд». Кадровый потенциал региона является ключевым ресурсом его развития. Анализ сравнительных преимуществ Ростовской области в сфере использования и формирования потенциала рабочей силы в отношении регионов-конкурентов позволяет выделить следующие тенденции (табл. 3).

Таблица 3. Сравнительная характеристика трудовых ресурсов Ростовской области и регионов-конкурентов по основным видам продукции, 2008 г.³

Показатель	Регионы							
	РФ	Ростовская область	Воронежская область	Московская область	Республика Башкортостан	Республика Татарстан	Нижегородская область	Свердловская область
Уровень экономической активности населения, %	67,7	65,8	63,4	70,7	64,9	67,4	68,0	69,1
Уровень безработицы (доля безработных в общей численности экономически активного населения), %	6,3	6,6	5,3	2,8	5,2	4,9	5,6	4,8
Численность занятого населения в общей численности населения, %	48,2	45,4	46,8	44,0	45,3	48,2	52,7	47,6
Напряженность на рынке труда (численность незанятых граждан в расчете на одну заявленную вакансию), чел.	1,9	1,4	2,6	0,6	3,1	2,4	0,9	2,6
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, тыс. руб.	17290,1	12539,0	11490,2	21502,8	14084,1	14904,0	13467,7	17526,7
Производительность труда ⁴ , руб. на тыс. чел. занятого населения	412,6	234,7	214,8	443,2	327,4	425,0	268,4	394,2

³ Составлена по [2].

⁴ Рассчитано по данным за 2007 г.

Как видно из данных, представленных в табл. 3, качество трудовых ресурсов в Ростовской области, несмотря на существенный потенциал, проигрывает при сравнении с основными регионами-конкурентами. Так, из всех сравниваемых регионов в Ростовской области отмечаются: самый высокий уровень безработицы; одна из наименьших среднемесячных номинальных начисленных заработных плат (после Воронежской области); одна из самых низких производительность труда (также после Воронежской области). Система образования Ростовской области функционирует и рассматривается властью исключительно как часть социальной сферы, а не как инструмент и базовая инфраструктура социально-экономического развития территории. Как следствие, в области ощущается существенный недостаток грамотных управленцев, специалистов в области маркетинга и сбыта. Особенно сильно это сказывается на экспортоориентированных производствах, где требуются высокий уровень знаний и квалификации, чтобы успешно конкурировать с зарубежными производителями.

Таким образом, по многим показателям, характеризующим сравнительные преимущества региона на межрегиональном и международном рынках имеются существенные резервы, которые в настоящее время недоиспользуются, что приводит к снижению конкурентоспособности экспортоориентированных производств.

Преимущества Ростовской области на мировых рынках еще менее существенны. Это связано, в первую очередь, с преобладанием «сырьевой модели» в развитии экономики как самого региона, так и РФ в целом, а следовательно, и экспортоориентированного сектора. Это приводит к тому, что на мировых рынках преобладающими в приоритетных группах экспортируемых товаров являются сырьевые товары, а

продукция перерабатывающей промышленности, составляющая существенную долю вывозимых за пределы региона объемов, проигрывает зарубежным аналогам.

В результате экономика региона (да и других регионов РФ) во многом зависит от того, насколько удачно сложится конъюнктура цен на основные товары российского экспорта на мировых рынках.

Макроэкономические условия, в которых развивается Ростовская область, характеризуются в настоящее время следующими тенденциями [1]: 1. Сохранение длительного устойчивого спроса и высоких цен на российское сырье на мировых рынках, получившее название «сырьевого суперцикла». 2. Рост российского внутреннего рынка, превращение его в значимый сегмент мировой экономики. Речь идет как о рынке производственного потребления, о росте государственных расходов, так и о рынке конечного потребления. 3. Продолжение интеграции российской экономики в глобальный рынок, в том числе открытие рынков для импорта, выравнивание цен на основные сырьевые товары вовне и внутри страны, приведение деятельности российских предприятий в соответствие с международными правилами: стандартами качества, управления, технологическими стандартами. 4. Сохранение в среднесрочной перспективе макроэкономической устойчивости, для которой характерны: умеренные темпы инфляции, сохранение существующего или даже возможность повышения паритета покупательной способности рубля по отношению к основным мировым валютам, накопление масштабных золотовалютных резервов и сохранение Стабилизационного фонда, укрепление бюджетной системы страны.

Развитие региональной экономики и управление процессами хозяйственного использования ресурсов (фак-

торов производства) региона является сложной задачей, требующей обновления методических подходов к выбору стратегии их развития и использования. Для развития методов управления экспортоориентированных производств и выявления соответствующих отраслей мы считаем целесообразным предложить «ресурсно-ориентированный» подход, опирающийся на систему принципов, которые могут лечь в фундамент методического подхода к анализу факторов производства региона, и состоящий в проведении связи между имеющимися в регионе производственными факторами и направленностью развивающихся на их основе отраслей. Такими, по нашему мнению, являются принципы самодостаточности, редкости и исключительности [4].

Принцип самодостаточности состоит в выделении той части региональных ресурсов, которые будут потрачены на виды деятельности, направленные на удовлетворение наиболее общих и повседневных потребностей населения региона путем производства таких товаров и услуг, как продукты питания, одежда, медицинские услуги, услуги по строительству и ремонту жилья, транспортные и коммунальные услуги, услуги торговли и т.д. Принцип редкости состоит в том, что многие ресурсы распределены по регионам весьма неравномерно. В этом случае часто выгодно отказаться на уровне региона от тех производств, которые используют редкие для региона ресурсы, и заняться поиском альтернативных способов удовлетворения потребностей населения. Принцип исключительности ресурса означает наличие в регионе ресурсов исключительного, весьма специфического качества (свойства). Любой из традиционных производственных ресурсов может играть в регионе исключительную роль и одновременно не обладать или обладать свойством редкости. Именно исключительность служит

экономическим рычагом региональной специализации. Специализация, основанная на исключительных ресурсах региона, специфична, так как создает условия для развития региональной монополии, базирующейся на распространении монопольного преимущества владения исключительным ресурсом на всю региональную экономическую систему. Здесь проявляется обычные отношения редкости ресурса и его цены [5]: для населения других регионов товары и услуги, произведенные с использованием таких исключительных ресурсов, представляют значительно большую ценность. Следовательно, производственное использование исключительных ресурсов потенциально выгодно и создает возможности для устойчивой специализации региональной экономики, и устойчивого развития региона.

Таким образом, рассматривая производственные факторы региона и выделяя из них три группы ресурсов: редкие; исключительные; самодостаточные, - мы предполагаем, что на основе редких ресурсов (т.е. имеющих в небольшом и ограниченном количестве) в регионе нецелесообразно развивать производство и имеется экономический смысл импортировать соответствующие группы товаров из других регионов и стран (рис. 1) (см. ниже).

Выделение названных трех признаков позволяет выстроить методический подход, предусматривающий классификацию ресурсов по признакам удовлетворения потребностей товаров и услуг, и мы получаем группы ресурсов, удовлетворяющих потребности: в товарах и услугах с учетом принципа самодостаточности; в товарах и услугах, производимых в регионе с использованием редких ресурсов (или ввоза товаров, производимых с использованием данного вида ресурсов);

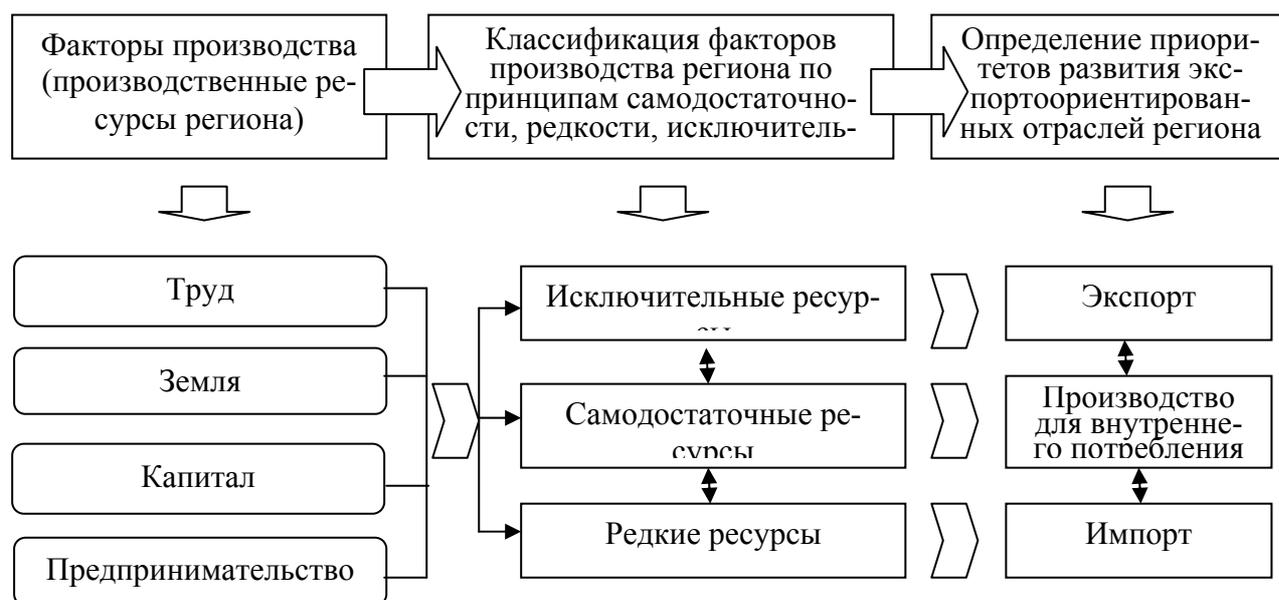


Рис. 1. Ресурсный подход к определению приоритетов развития экспорториентированного сектора экономики региона (Составлена автором.)

в товарах и услугах, произведенных на основе исключительных ресурсов (данные товары могут составить основу экспорта).

Преимуществом предлагаемого подхода является то, что он позволяет сформировать методический базис принятия решений о приоритетных направлениях развития экспорториентированного сектора экономики региона, которые должны опираться на анализ его абсолютных и сравнительных преимуществ, возникающих в процессе повышения эффективности использования исключительных и самодостаточных ресурсов региона, определяющих его специализацию в системе межрегионального и международного разделения труда.

Библиографический список

1. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года // Постановление Законодательного Собрания Ростовской области «Об

утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года».

2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

3. Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области // Приложение к постановлению Законодательного Собрания Ростовской области от 28.06.04 № 402 «О стратегии привлечения инвестиций Ростовской области» (в редакции постановления Законодательного Собрания от 15.09.05 № 1063).

4. Еделев Д.А. Эколого-экономическое развитие рекреационной сферы региона: концепция, факторы, механизм. Дисс. ... соиск. докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2006.

5. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. – М. 1999.

Bibliographic list

1. Strategy for socio-economic development of the Rostov region by 2020 // Resolution of the Legislative Assembly of Rostov Region "Strategy of socio-economic development of the Rostov region in 2020.
2. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2009: Stat. Sat / Rosstat. – М., 2009.
3. Strategy to attract investment Rostov Region // Appendix to the Resolution of the Legislative Assembly of the Rostov region from 28.06.04 № 402 "On the

- strategy of attracting investments of the Rostov region (in the wording of Resolution of the Legislative Assembly of 15.09.05 № 1063).
4. Yedelev D.A. Ecological - economic development of recreational areas in the region: the concept, the factors that mechanism. Diss. ... compet. doct. econ.science.-Rostov-on-Don, 2006.
5. Austrian school of economics: K. Menger, E. Bohm-Bawerk, F. Wieser. - М. 1999.

С. Н. Цветкова, Т. В. Кретинина

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В ПОСТДЕПРЕССИВНЫХ ШАХТЕРСКИХ РЕГИОНАХ**

Аннотация

В статье характеризуются основные формы государственно-частного партнерства (ГЧП), применяемые в настоящее время в Российской Федерации. Обосновывается объективная необходимость использования в постдепрессивном Восточном Донбассе таких форм ГЧП, как предоставление финансирования из Инвестиционного фонда РФ и развитие особых экономических зон промышленно-производственного и технико-внедренческого типа.

Annotation

This article gives characteristics to the basic forms of state-private partnership (SPP), used in Russian Federation nowadays. Now it is clear that such forms of SPP as financing by the Investment fund of Russian Federation and special economical areas of industrial, production and technical-innovation types should be applied on the territory of the postdepressive East Donets Basin.

Ключевые слова

Особые экономические зоны, государственно-частное партнерство, инновационный фонд

Key words

Special economical areas, state-private partnership, Investment fund.

Постдепрессивные шахтерские территории, прошедшие кризис угольной отрасли, занимают особое место в типологии российских регионов. Для них характерна некоторая стабилизация на региональных рынках труда, приос-

тановка миграционных потоков, развитие малого предпринимательства, инновационной сферы, новые явления в инвестиционных процессах, формирование многоотраслевой экономики.

В процессе преодоления депрессивности были использованы различные меры государственной поддержки, ведущая роль среди которых с точки зрения решения социально-экономических проблем шахтерских городов и поселков принадлежала программам местного развития (ПМР). Только в Восточном Донбассе на реализацию ПМР было израсходовано около 1 млрд. рублей по следующим направлениям: предувольнительные консультации и профессиональное переобучение – 0,7%; общественные работы – 19,6%; поддержка малого бизнеса – 14,7% и создание новых рабочих мест – 65,0% [1].

Для окончательной стабилизации социально-экономической ситуации в Восточном Донбассе регион нуждается в мощном притоке инвестиционных ресурсов, так как бюджеты большинства его муниципальных образований являются дотационными, а сальдированный финансовый результат предприятий и организаций, расположенных на их территории, отрицателен. В сложившейся ситуации особую актуальность приобретают механизмы государственно-частного партнерства, позволяющие существенно повысить инвестиционную привлекательность постдепрессивного шахтерского региона.

Термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП) является дословным переводом английского термина *public-private partnership* (PPP) и широко употребляется во всем мире для обозначения любых форм сотрудничества государственной власти и частного бизнеса. В научной литературе существует несколько определений ГЧП, зачастую существенно отличающихся друг от друга. Не вдаваясь в их подробный анализ, примем за основу следующее, наиболее полно характеризующее сущность изучаемой категории: «Государственно-частное партнерство – любые официальные отношения или договоренности

на фиксированный или неограниченный период между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как: деньги, персонал, оборудование и информация для достижения конкретных целей в конкретной области [2].

Сравнительно небольшой опыт использования механизмов государственно-частного партнерства показывает, что в основном они используются для модернизации транспортной, энергетической и социальной инфраструктур, а также для реализации крупных инвестиционных проектов.

Основными механизмами ГЧП, официально закрепленными в нормативно-правовых документах, в настоящее время являются:

- финансирование из Инвестиционного фонда РФ;
- концессия;
- создание особых экономических зон;
- проекты комплексного освоения территорий.

Для постдепрессивных шахтерских городов Восточного Донбасса наиболее перспективными механизмами, на наш взгляд, являются: финансирование из Инвестиционного фонда РФ и создание особых экономических зон промышленно-производственного и технико-внедренческого типа.

В качестве крупномасштабного проекта, который может быть реализован в Восточном Донбассе с использованием средств инвестиционного фонда РФ, может быть строительство комплексов по глубокой переработке угля. Это обусловлено тем, что в регионе сосредоточены промышленные запасы антрацита, позволяющие получать продукцию нетопливного использования каменного угля (электродные изделия, карбид кальция, электрокорунд, фильтранты, сорбенты).

Несмотря на очевидные преимущества глубокой переработки антрацитов (стоимость конечных продуктов переработки превышает стоимость исходного сырья в 5-6 раз), создание инновационных производств в регионе не осуществляется в связи с нерешенностью ряда вопросов (отсутствие) соответствующих проектов, опытных установок с целью получения представительной исходной технологической информации, необходимой для разработки проектно-сметной документации на строительство; кадров, владеющих новыми технологиями.

Схема движения и рассмотрения инвестиционного проекта с целью получения финансирования из Инвести-

ционного фонда Российской Федерации представлена на рисунке 1.

Согласно Федеральному закону № 116-ФЗ от 22.07.2005 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» на территории Российской Федерации возможно создание особых экономических зон (ОЭЗ) следующих типов:

- 1) промышленно-производственные ОЭЗ;
- 2) технико-внедренческие ОЭЗ;
- 3) туристско-рекреационные ОЭЗ;
- 4) портовые ОЭЗ.

Под промышленно-производственной деятельностью понимается производство и(или) переработка товаров (продукции) и их реализация.

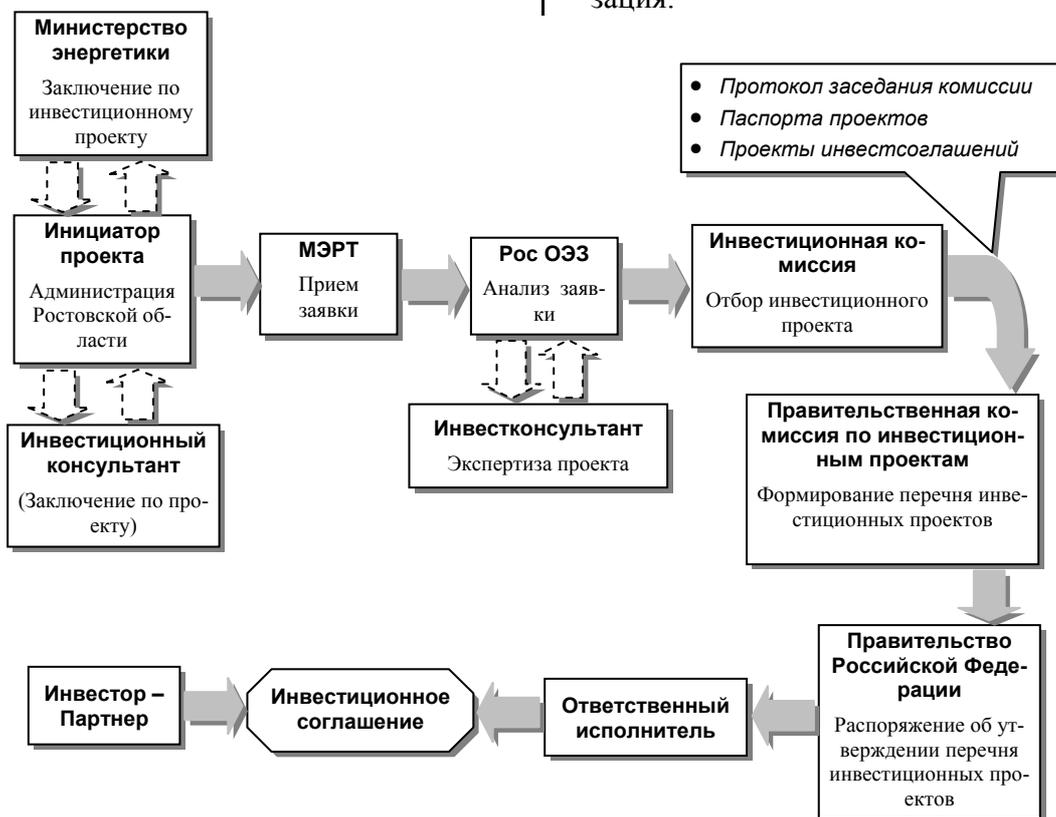


Рис. 1. Схема движения и рассмотрения инвестиционного проекта с целью получения финансирования из Инвестиционного фонда Российской Федерации

Под технико-внедренческой деятельностью понимается создание и реализация научно-технической продук-

ции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий,

а также создание программных продуктов, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем.

Формирование технико-внедренческих ОЭЗ обусловлено довольно значительным научным потенциалом городов Восточного Донбасса.

В Восточном Донбассе основные базы создания объектов интеллектуальной собственности – ШИ ЮРГТУ и ГОУ ВПО «ЮРГУЭС». Так, изобретателями ЮРГУЭС в 2007 г. было получено 54 патента, в 2008 г. – 53 и в 2009 г. – 65, которые могут явиться основой создания малых наукоемких предприятий и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

В Ростовской области уже была предпринята попытка создания Красносулинской особой экономической зоны.

Ее уникальные преимущества состоят в следующем. Наличие высвободившихся недорогих (ежемесячная зарплата 120-200 дол. в месяц) квалифицированных кадров. Красносулинская особая экономическая зона создается в «треугольнике», образуемом тремя крупными городами: Шахтами, Красным Сулином и Новошахтинском, общая численность населения которых, – более 400 тыс.чел. Еще 15 лет назад основной отраслью данного района была угледобыча. Отрасль пережила период болезненной реструктуризации, но донской углепром снова превратился в динамично развивающийся сектор донской экономики. Тем не менее на шахтерских предприятиях уже никогда не будет востребовано прежнее количество трудовых ресурсов.

Одновременно Красносулинская ОЭЗ соседствует (70 – 100 км) с городами и районами высокой потребительской активности, например, с Ростовом-на-Дону, где средний уровень ежеме-

сячных доходов на одного человека превышает 540 дол.

Существует мощная социальная, транспортная, коммунальная инфраструктура с большим незадействованным потенциалом.

Близость «Донского Китая» (города: Шахты, Новошахтинск, Красный Сулин) к основным транспортным магистралям позволяет строить эффективную логистику поставки производимых здесь товаров в европейскую часть России, Украину, другие страны СНГ, Западную Европу, Северную Африку, Азию.

В настоящее время предприятия, намеренные реализовать свои проекты в рамках Красносулинской ОЭЗ, представляют машиностроение, металлообработку, пищевую промышленность, стройиндустрию, легпром.

В настоящее время достигнуты договоренности с промышленными инвесторами о заполнении примерно 20% территории Красносулинской особой экономической зоны. Приглашаются компании для переговоров о размещении заводов в Красносулинской ОЭЗ, рассматриваются проекты, стоимостью от 10 млн. евро.

Среди проектов, которые предполагается реализовать в особой экономической промышленно-производственной зоне в Красносулинском районе Ростовской области только на первом этапе, – открытие автомобильного производства, заводов по выпуску алюминиевой банки и OSB-плит. Общий планируемый объем инвестиций на этом этапе составит около 300 млн.дол.

Создание особой экономической производственно-промышленной зоны в Красносулинском районе для Ростовской области особенно актуально, в связи с тем, что здесь планируется не только получить точку экономического роста для всей области, но и одновременно

решить социальные проблемы Восточного Донбасса.

При условии включения одной из шахтерских территорий Дона в федеральную программу создания особых экономических зон Ростовская область может получить мультипликативный эффект от предоставления преференций из бюджетов всех уровней.

Это обеспечит формирование в Красносулинском районе благоприятного инвестиционного климата, рост деловой активности, создание новых рабочих мест.

Реализация социально-экономических проектов в постдепрессивных шахтерских территориях на принципах ГЧП позволит получить синергетический эффект от взаимодействия бизнеса и государства, уменьшить разрыв в уровне развития отдельных регионов России.

Понятие особых зон многоаспектно, так как в основе его трактовки лежат самые разнообразные критерии, но чаще всего их увязывают со свободными экономическими зонами (СЭЗ) в различных формах [3].

В России СЭЗ начали создаваться в начале 90-х г.г., однако в отличие от многих зарубежных стран, где политика их образования характеризовалась значительной долей прагматизма и целесообразностью, в нашей стране такая идея была инструментом борьбы за перераспределение ресурсов в процессе становления нового российского федерализма. Процесс их создания характеризовался не только огромными масштабами, но и отсутствием четкого понимания целей и задач, нормативно-правовой базы, массовой раздачей льгот без выверенных критериев, стремлением местных властей к суверенитету через создание СЭЗ.

Новым этапом в развитии особых экономических зон (ОЭЗ) стал Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Фе-

дерации» от 22.07.2005 г. В нем ОЭЗ определена как часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности [4]. Согласно этому закону, на территории Российской Федерации могут создаваться ОЭЗ следующих типов: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые.

Под промышленно-производственной деятельностью понимается производство и(или) переработка товаров (продукции) и их реализация.

Под технико-внедренческой деятельностью понимается создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем.

Под туристско-рекреационной деятельностью понимается деятельность юридических лиц, индивидуальных предпринимателей по строительству, реконструкции, эксплуатации объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации и отдыха граждан, а также туристская деятельность и деятельность по разработке месторождений минеральных вод, лечебных грязей и других природных ресурсов, их добыче и использованию, в том числе деятельность по санаторно-курортному лечению и профилактике заболеваний, медицинской реабилитации, организации отдыха граждан, промышленному разливу минеральных вод.

Для резидентов ОЭЗ предусмотрена совокупность льгот и преференций:

1) особый административный режим (минимизация бюрократических барьеров, один регулирующий орган – Агентство по управлению ОЭЗ, принцип «одного окна»);

2) особые (налоговый и таможенные) режимы;

3) право аренды земельного участка на территории ОЭЗ с последующим выкупом его в собственность;

4) правовые гарантии защиты прав инвесторов (неизменность предоставляемых законодательством льгот, судебный порядок разрешения споров и т.д.).

Правовой режим осуществления предпринимательской деятельности на территории ОЭЗ позволяет сделать вы-

вод о том, что их создание является мощным средством преодоления депрессивности ряда российских регионов в целом или их части. Так, на территории Ростовской области расположены семь городов Восточного Донбасса (Шахты, Новошахтинск, Белая Калитва, Гуково, Зверево, Красный Сулин, Донецк), которые прошли этап кризиса и реструктуризации угольной отрасли, в результате чего их социально-экономическое положение можно считать депрессивным, при котором происходит снижение объемов производства, уровня жизни населения, нарастание негативных тенденций в сфере занятости, демографии, экологии, предоставлении социальных услуг.

Таблица 1. Критерии оценки целесообразности создания ОЭЗ промышленно-производственного и технико-внедренческого типа

Промышленно-производственная ОЭЗ	Технико-внедренческая ОЭЗ
Уровень финансово-экономического состояния субъекта федерации и муниципального образования	Уровень финансово-экономического состояния субъекта федерации и муниципального образования
Степень обеспеченности территории ОЭЗ объектами инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры	Степень обеспеченности ОЭЗ объектами инфраструктуры
Предполагаемые показатели развития инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры ОЭЗ и оценка стоимости затрат на их развитие	Предполагаемые показатели развития инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры ОЭЗ и оценка стоимости затрат на их развитие
Предполагаемая обеспеченность резидентов ОЭЗ ресурсами	Технико-экономические показатели инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территории ОЭЗ
Оценка количества вновь создаваемых рабочих мест	Степень актуальности и инновационной привлекательности научных исследований и разработок
Опыт реализации на территории муниципального образования крупных инвестиционных проектов с участием отечественных и зарубежных инвесторов	Оценка обоснованности развития предполагаемых технологий и продукции по сравнению с зарубежными аналогами
Планируемые объемы инвестиций на территории ОЭЗ	Уровень развития на территории ОЭЗ образовательных учреждений высшего профессионального образования и (или) научных организаций, ведущих научные исследования и разработки по предполагаемому профилю технико-внедренческой зоны

Продолжение таблицы 1

Технико-экономические показатели инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территории ОЭЗ	Объемы и доли расходов федерального бюджета, бюджетов субъекта федерации, местного и иных источников, связанных с созданием и функционированием ОЭЗ
Объемы и доли расходов федерального бюджета, бюджетов субъекта федерации, местного и иных источников, связанных с созданием и функционированием ОЭЗ	Предполагаемый размер дополнительных доходов в федеральный бюджет, бюджеты субъекта федерации и местный, связанных от создания и функционирования ОЭЗ
Предполагаемый размер дополнительных доходов в федеральный бюджет, бюджет субъекта федерации и местный, от создания и функционирования ОЭЗ	Прочие критерии, устанавливаемые в конкурсной документации

Промышленный, трудовой, научный и природный потенциалы Восточного Донбасса позволяют формировать на его территории все типы ОЭЗ, за исключением портовых. Однако принятые в настоящее время критерии оценки создания ОЭЗ различных типов заведомо делают невозможным их победу в конкурсах на создание ОЭЗ, проводимых Минэкономразвития России. Так, из перечня таких критериев, приведенных в таблице, можно сделать вывод, что по большинству из них депрессивные территории отстают от средних показателей по стране.

В этой связи обоснованным является предложение о проведении специальных конкурсов на создание ОЭЗ среди депрессивных регионов. В ожидании решения подобного рода на федеральном уровне в Ростовской области реализована региональная инициатива административно-правового воздействия, направленная на вывод отдельных территориальных образований из состояния социально-экономической депрессии. Так, в 2004 году был принят областной закон «О приоритетном развитии шахтерских территорий Ростовской области», годы действия которого (до 1.01.2010 года) можно рассматривать как подготовку к механизмам действия ОЭЗ.

Его цель заключалась в создании благоприятных условий для роста дохо-

дов и платежеспособности населения, проживающего на шахтерских территориях, развития потребительского рынка товаров и услуг, снижения уровня безработицы и повышения уровня бюджетной обеспеченности.

Шахтерские территории в указанном законе определены как административно-территориальные образования, где расположены или располагались организации по добыче угля либо их структурные подразделения, имеющие кризисную ситуацию или уровень зарегистрированной безработицы, превышающий среднеобластной.

Для хозяйствующих субъектов (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), осуществляющих предпринимательскую деятельность на указанных территориях, в установленном законом порядке была предусмотрена региональная поддержка в форме:

- 1) льгот по налогам;
- 2) уменьшения размера арендной платы за пользование нежилыми зданиями и помещениями, находящимися в государственной собственности Ростовской области, и понижающих коэффициентов территориального зонирования;
- 3) уменьшения размера арендной платы за пользование земельными участками, собственность на которые не разграничена, и земельными участками, находящимися в собственности Ростов-

ской области, путем применения понижающих коэффициентов арендной платы по видам использования земель и категориям арендаторов;

4) установления размера арендной платы за пользование земельными участками, собственностью на которые не разграничена, и земельными участками, находящимися в собственности Ростовской области, равного сумме земельного налога;

5) субсидий за счет средств областного бюджета на возмещение части расходов по оплате процентов по привлеченным кредитам или займам на пополнение оборотных средств.

Кроме этого хозяйствующим субъектам предусматривалась также региональная поддержка в виде:

– государственных гарантий Ростовской области по бюджетным кредитам, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, областными и законами «Об инвестициях в Ростовской области» и об областном бюджете.

Результатом действия закона стал приток инвестиционных ресурсов в шахтерские территории. Так, например, в г.Шахты реализован проект по производству мороженого, создано ООО «Талосто-Шахты» с численностью персонала свыше 400 человек. В этом же городе построен новый электрометаллургический завод с общим числом работников 1020 чел. В реализацию этого проекта было инвестировано 3476 млн.руб. В г.Новошахтинске построен нефтеперерабатывающий завод, мощностью 2,5 млн.т. нефти в год с 1014 рабочими местами.

На наш взгляд, придание статуса ОЭЗ угледобывающим городам Ростовской области станет в дальнейшем важнейшим механизмом стабилизации их

социально-экономического положения.

Библиографический список

1. С.Н. Цветкова: Угледобывающий регион в условиях снижения депрессивности: рынок труда и перспективные стратегии экономического развития: монография / Под общ. ред. д.э.н. С.Г. Тяглова. – 2- изд., стер. – Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009.
2. Возможности федеральных инвестиций через ГЧП: Сборник нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации – М: Альпина Букс, 2009.
3. Игнатов В.Г., Бутов В.И. Свободные экономические зоны. – М: Ось-89. – 1997.
4. Постатейный комментарий Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» / под. ред. А.Н. Кодырина. – М.: ОАО «Издательский Дом «Городец», 2006.

Bibliographic list

1. Tsvetkova S.N.: Coal-mining region during the lowering of depression: labour market an prospective strategies of the economical development: monography/ Editor: associate professor of economical studies - 2nd edition, stereotype – Shakhty: GOU VPO “YuRGUES”, 2009.
2. Possibility of the federal investments by the SPP : Collection of statutory acts of SPP in Russian Federation – Moscow: Alpina Books, 2009.
3. Ignatov V.G., Butov V.I.. Free economical areas. - Moscow: Os'-89. - 1997.
4. Item-by-item annotation to the Federal Law “About special economical areas in Russian Federation” / editor Kodirina A.N. - Moscow: PC “Editorial House “Gorodets”, 2006.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КЛАСТЕРЫ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ПРИЗНАКИ, ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье излагается теоретическое определение кластеров, создание их в различных регионах России. Рассмотрен опыт создания кластеров за рубежом. Изучены возможности создания кластеров в Ростовской области и их роль в региональной экономике.

Annotation

This article gives the theoretical definition of clusters, discusses creation of them in different regions of Russia. Also deals with the examples of clusters creation abroad. Possibilities of clusters creation in Rostov region and their role in the regional economics are also discussed in the article.

Ключевые слова

Кластер, инновационная среда, участники кластера, малое и среднее предпринимательство, признаки региональных кластеров.

Key words

Cluster, Innovation environment, cluster participants, small- and medium-scale entrepreneurship, regional clusters signs.

Во многих динамично развивающихся странах, где взвешенная государственная политика поддержки предпринимательства направлена на достижение социально-экономического роста, постепенно происходит процесс активного взаимодействия малых, средних и крупных предприятий. Причем в различных странах с рыночной экономикой обнаружилась общая закономерность, проявившаяся в наиболее успешном развитии сообществ малых и средних предприятий, сгруппировавшихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий.

В мировой практике существуют различные способы активизации инновационной среды в экономике страны: формирование развитой инновационной

инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, региональные инновационные фонды), создание сети трансферта технологий, прямую и косвенную финансовую поддержку инновационных проектов, а также кластерный подход в реализации инновационной политики.

Существует достаточно много определений понятия кластера, что объясняется разными подходами и характером организаций, занимающихся этой проблемой. В соответствии с первым подходом кластеры определяют как объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг.

Второй подход характерен для академических и исследовательских кругов, которые определяют количественные показатели и параметры, необходимые для проведения статистического и экономического анализа.

Третий подход, характерный для различных бизнес-школ, развивает региональные кластерные модели, основанные на сравнительных конкурентных преимуществах на глобальных рынках, которые связаны с такими факторами, как: уровень конкурентоспособности, характер предпринимательских сделок, специализированная инфраструктура, развитый локальный потребительский спрос [1]. Наиболее широко применяемой моделью из этого ряда является модель Майкла Портера, который исследовал условия развития и деятельности 100 наиболее конкурентоспособных группировок крупных, средних и множества малых предприятий, расположенных в различных странах мира. Такие группировки предприятий одной отрасли формируются потому, что одна или несколько крупных фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние и деловые связи на ближайшее окружение, постепенно создавая устойчивую сеть из лучших поставщиков и потребителей. В свою очередь, успехи такого окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности всех участников этой группировки компании. Такие образования и есть кластеры. Портер определяет кластер как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирую-

щих, но и ведущих совместную работу» [2].

Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, направленных на достижение конкурентных преимуществ региона. Для бизнеса кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, то есть создавать долгосрочную стратегию развития предприятий на 5 – 10 лет и более. Кластеры состоят из предприятий, специализированных в определенном секторе экономики и локализованных географически. В экономической системе кластерное объединение выполняет следующую задачу: сильные предприятия подтягивают за собой слабые. Таким образом, под кластером понимается совокупность фирм, научно-производственных институтов и других предприятий, связанных в одной производственной сфере на определенной территории. Кластеры выступают основой эффективного экономического развития территории регионов и способствуют эффективности развития государства в целом. К числу характерных признаков региональных кластеров относятся:

1. Наличие сильных конкурентных позиций на российском или международном рынке и высокий экспортный потенциал.

2. Наличие у региона конкурентных преимуществ для развития кластера: выгодного географического положения, доступа к сырью, специализированных кадровых ресурсов, наличие поставщиков комплектующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений и исследовательских организаций, необходимой инфраструктуры и других факторов.

3. Географическая концентрация и близость расположения предприятий и организаций кластера, обеспечивающие возможности для активного взаимодействия.

4. Широкий набор участников, достаточный для возникновения позитивных эффектов кластерного взаимодействия.

5. Наличие эффективного взаимодействия между участниками кластера: партнерство предприятий с образовательными и исследовательскими организациями, практика координации деятельности по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынке.

К основным участникам кластера относятся:

- предприятия, специализирующиеся на профильных видах деятельности;
- организации, поставляющие продукцию или оказывающие услуги для специализированных предприятий;
- предприятия, обслуживающие отрасли общего пользования, включая транспортную, энергетическую, инженерную, природоохранную и информационно-телекоммуникационную инфраструктуру;
- организации рыночной инфраструктуры (аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые и лизинговые услуги, логистика, торговля, операции с недвижимостью);
- научно-исследовательские и образовательные организации;
- некоммерческие и общественные организации, объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты;
- организации инновационной инфраструктуры и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные парки, венчурные фонды, центры трансфера технологий, центры развития дизайна, центры энергосбережения, центры поддержки субподряда; центры и агентства по развитию предпринимательства, регионального и муниципального развития, привлечения инвестиций, агентства

по поддержке экспорта товаров, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства и др.

Региональное экономическое развитие на базе создания и стимулирования кластеров предполагает инициативу и активность бизнеса, а также совместных усилий бизнеса, исполнительной и законодательной власти. Роль, которую играет бизнес и власть при создании и развитии отраслевых кластеров различна, но взаимодополняющая. Один из способов развития кластеров – экономические и социальные программы региональной администрации.

В последнее время наблюдается повышенный интерес к созданию и функционированию региональных кластеров. Значительная доля интереса к региональным кластерам проистекает из успешного опыта развития их в зарубежных странах. Так, в Дании выявлены 13 региональных и 16 национальных кластеров, во Франции функционируют 144 региональных кластеров и около 82 кластеров находятся в процессе становления, в Испании – 142 региональных кластера. Если до недавнего времени формирование кластеров было привилегией развитых стран, то в последнее время наблюдается их создание и в развивающихся странах. В частности, автомобильные кластеры сформировались в Словении и Венгрии, Польше, Чехии и Словакии, в Мексике и Индии. В настоящее время в КНР уже создано более 1300 индустриальных и инновационных кластеров.

Региональные кластеры могут носить различную направленность – известны инновационные, промышлен-

ные, рекреационные, финансовые, сельскохозяйственные, телекоммуникационные, строительные и иные кластеры.

Основой для формирования региональных кластеров является предпринимательская инициатива, а также возможность и необходимость совместного использования многими хозяйствующими субъектами одного или нескольких объединяющих факторов, таких как: базовая технология, каналы маркетингового продвижения продукции, система подготовки кадров, система генерации ноу-хау, относящихся к единому продуктовому направлению.

Кластеры обеспечивают: диверсификацию экономики, повышение конкурентоспособности, инновационную ориентацию, стимулируют развитие регионов и территорий.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, предлагается «формирование территориально-производственных кластеров (не менее 6-8), ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики, с концентрацией таких кластеров в урбанизированных регионах; формирование территориально-производственных кластеров на слабоосвоенных территориях, ориентированных на глубокую переработку сырья и производство энергии с использованием современных технологий» [3].

Ряд регионов приняли отдельные программы развития кластеров или создали организационные структуры по их развитию. Так, в Новосибирской области разработаны и приняты меры по развитию биофармакологического кластера, в Пензенской области принята концепция программы развития лесного кластера, в Санкт-Петербурге создан автомобильный кластер, в Иванове – текстильный и т.д.

В Ростовской области разработана «Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года», где предусматривается развитие эффективных региональных кластеров: агропромышленного, сельхозмашиностроения, легкой промышленности, строительного и производства строительных материалов [4].

Сегодня в области развернута масштабная работа по формированию инфраструктуры, необходимой для реализации кластерной инициативы - организационной, финансовой, транспортно-логистической, инновационной.

В Ростовской области наблюдается формирование локального обувного кластера – на ограниченной территории появляется группа компаний, так или иначе имеющих отношение к производству обуви. Предпосылки же для создания полноценного обувного кластера в области есть: многолетние традиции обувного ремесла; большая концентрация квалифицированной рабочей силы; четкая специализация производителей; наличие местных поставщиков качественного сырья; высокий спрос в регионе и за его пределами на качественную обувь. Судя по тому, как обострилась сегодня конкурентная борьба среди ростовских производителей (а именно она – движущая сила в развитии любого кластера), обувщикам в ближайшее время придется либо выходить на новый технологический уровень, либо быть готовыми к затуханию.

Что нужно для развития ростовского обувного кластера:

- легализация льготного налогообложения производителей;
- создание эффективной системы сбыта продукции;
- улучшение качества и дизайна обуви;
- увеличение ассортимента;
- объединение усилий игроков для продвижения обуви региона.

Таким образом, Ростовская область обладает всеми необходимыми ресурсами и инвестиционной привлекательностью для кластеризации экономики, тем самым, повышая не только конкурентоспособность региона, но и стимулируя малые и средние предприятия для реализации своей деятельности и за пределами данного региона.

Библиографический список

1. Колошин А. А. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и научной конкурентоспособности на основе развития кластеров [Электронный ресурс] / А. А. Колошин, К. Т. Разгуляев, Ю. С. Тимофеева и др. // Политанализ.RU. – Режим доступа: <http://www.politanaliz.ru>.
2. Портер М.Э. «Конкуренция, обновленное и расширенное издание». – М.: Изд-во: «Вильямс», 2010.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р.
4. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года, утверждена постановлением Зако-

дательного Собрания Ростовской области от 30.10.2007 № 2067 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года».

Bibliographic list

1. Koloshin A.A. Analysis of Foreign Experience of Improving Branch, Regional and Scientific Competitiveness Based on the Development of Clusters [Internet resource] / A.A. Koloshin, K.T. Rasgulyaev, U.S. Timofeeva et al // Politanaliz.RU. – Access mode: <http://www.politanaliz.ru>
2. Porter M.E “Competitiveness, refreshed and broadened edition” – M.: “Williams” 2010.
3. Concept of the long-term social-economical development of Russian Federation, approved by the Russian Federation Government as of November 17th, 2008, №. 1662-p.
4. Strategy of social-economical development of Rostov region till the year 2020, approved by the General Court of Rostov region as of 30.10.2007 №. 2067 “About approving the social-economical development of Rostov region till the year 2020”.

Е.Н. Мелешко

СОЗДАНИЕ ОБУВНОГО КЛАСТЕРА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ – ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы создания кластеров в регионах. Кластеризация российской экономики на уровне регионов – это объективная необходимость для укрепления конкурентоспособности национальной экономики, поскольку экономические кластеры представляют собой оптимальное сочетание рыночных возможностей саморегулирования экономики с возможностями государственного воздействия.

Annotation

This article treats the problems concerning the clusters creation in regions. Clustering of Russian economics in regions is necessary for making national economics competitive, because economical cluster is the optimal combination of market opportunities for economical self-regulation with the opportunities of the state influencing this process.

Ключевые слова

Кластеризация экономики, региональная политика, конкурентные преимущества, обувные предприятия, малый и средний бизнес

Key words

Clustering of economics, regional policy, competitive advantages, shoes-producing enterprises, small- and medium-scale business.

В условиях геоэкономической конкуренции регионы вступают в конкурентную борьбу за инвестиции людей, политическое влияние, внешние связи, собственность, товарные и финансовые потоки. Вынесение центров управления предприятиями, товарно-финансовыми потоками и потоками собственности за границы «Административных» регионов свидетельствует о нарастании новой регионализации России, теперь уже не на административной, а на культурной и экономической основе. Региональная политика перестает быть только компенсирующей объективные территориальные диспропорции. Она все больше становится ориентированной на освоение перспективных

хозяйственно-экономических укладов, запуск новых видов деятельности, формирование современных инфраструктур, изменение территориальной структуры хозяйства и системы расселения.

В ЮФО, образованном 19.01.2010г., проживает 9,45% всего населения страны, а так как обувная промышленность выполняет важную социальную функцию – решает проблему занятости населения, то увеличение темпов роста обувной отрасли является перспективным и актуальным в развитии региона.

За последний период безработица в регионе имеет тенденцию к росту, что видно из таблицы 1 [1].

Таблица 1. Численность официально зарегистрированных безработных в 2009г. (по данным государственной службы занятости населения)

Наименование субъектов	Численность официально зарегистрированных безработных в 2009 г			
	тыс. человек	в % к 2008 году	в % к экономически активному населению	рейтинг
Республика Адыгея	5,3	81,1	2,5	4
Республика Калмыкия	5,6	106,6	3,9	8
Краснодарский край	28,1	124,1	1,1	1
Астраханская область	10,6	136,8	2,2	3
Волгоградская область	36,6	154,4	2,8	5
Ростовская область	37,3	131,4	1,7	2

Из таблицы 1 видно, что в 2009 году по сравнению с 2008 годом в основном по большинству субъектов произошел рост безработицы, особенно стоит отметить Краснодарский край (рост – 24,1%), Астраханскую область (36,8%), Волгоградскую область

(54,4%), Ростовскую область (31,4%). Снижение безработицы наблюдается только в Республике Адыгее (18,9%).

Анализ отраслевой структуры регионального производства в Ростовской области показал, что в регионе формируются предпосылки для созда-

ния обувного кластера (работают в основном средние и малые предприятия по производству обуви). В таблице 2

представлены обувные предприятия, функционирующие в Ростовской области.

Таблица 2. Обувные предприятия Ростовской области

Субъект ЮФО	Наименование предприятия	Юридический адрес
Ростовская область	ОАО «Батайская Обувная фабрика»	346730, Ростовская обл., г. Батайск, ул. Шмидта, д. 7
	ЗАО «Донобувь»	344706 Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, ул. Суворова, 25, тел. 8(8632) 65-50-53
	ОАО «Сальская обувь»	347600, Ростовская обл., г. Сальск, ул. Буденного, д. 27, тел. 7 (86372) 2-15-23
	ОАО «Таганрогская Обувная фабрика»	347900, Ростовская обл., г. Таганрог, ул. Октябрьская, д. 16, тел. 8(86344)2-47-44
	ЗАО «Азовобувь»	346740, Ростовская обл., г. Азов, пер. Некрасовский, д. 37, тел. 8 (86342)3-12-91,3-10-14
	Компания WALRUS	344041, г. Ростов-на-Дону, ул. Лесопарковая, 6-8-10а, тел. 8(863)236-73-97
	ООО «Ардт-7»	344093, г. Ростов-на-Дону, ул. Днепропетровская, 83, тел. 8 (863) 252-37-75
	ООО «Бишер»	Г. Ростов-на-Дону, пер. Газетный, 51

Из таблицы 2 видно, что производство обуви сосредоточено в основном в г. Ростове-на-Дону.

Кластеры приносят выгоды и бизнесу, и региональной экономике. Для региональной власти их развитие – это, прежде всего, формирование наиболее современного и эффективного инструмента промышленной политики. Кластерный подход способен принципиально изменить ее содержание в рамках государства. В этом случае усилия правительства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений между поставщиками и потребителями; конечными потребителями и производителями, самими производителями и правительственными институтами и т.д. Кроме того, существование кластера в региональной экономике приводит к увеличению количе-

ства налогоплательщиков и налогооблагаемой базы (центры управления малым и средним бизнесом, как правило, находятся на той же территории, что и сам бизнес, в отличие от вертикальных корпораций), снижению зависимости от отдельных бизнес-групп, появлению оснований для диверсификации экономического развития территории. Это хорошая площадка для взаимодействия с бизнесом. И, наконец, кластерный подход в обеспечении регионального развития как раз и есть то, что помогает наладить модель делегирования полномочий в регионе.

Ключевым элементом кластера является бизнес, поэтому без участия последнего кластерные инициативы обречены на провал. Особую роль играет готовность бизнеса к открытому диалогу, обсуждению проблем, которые возникают перед компаниями, а также го-

товность взять на себя ответственность и инициативу по финансированию и управлению проектами, связанными с развитием кластера. В результате улучшается кадровая инфраструктура; появляется инфраструктура для исследований и разработок; снижаются издержки; создаются возможности для более успешного выхода на межрегиональные и международные рынки.

Развитие кластеров позволяет, прежде всего, повысить гибкость, доступ к инновациям и к определенным ресурсам, способствует развитию конкурентоспособности у поставщиков.

Кластеры являются динамическими образованиями и имеют свой цикл жизни. Жизненный цикл часто описывается различными способами, но может быть представлен просто как последовательный процесс, содержащий четыре стадии: зарождение кластера, упрочение (признание), зрелость и упадок. Движение от стадии к стадии развития цикла кластера может зависеть от жизненного цикла производства, отрасли либо отражать жизненный цикл продукта, специфичного для данного кластера [2].

Вмешательства в деятельность кластера, необходимые на ранней стадии жизненного цикла, будут отличаться от соответствующих в более поздних стадиях. Если на стадии зарождения руководство кластера и региональное правительство должны осуществлять одобрительное вмешательство, нацеленное на формирование кооперационных взаимодействий, то на более поздних стадиях оно нужно только для поддержания инновационного стиля кластера, расширения границ его рынка (переход к трансграничному или глобальному развитию), а также в условиях развития

новых продуктов или отраслей кластера.

Все кластеры различны, имеют свои особенности, однако существуют факторы, способствующие их эффективности (рис. 1). Говорить о том, что эти факторы однозначно связаны с эффективностью существований кластера, было бы слишком прямолинейно, однако нельзя не учитывать их влияния.

Следует выделить три основных принципа эффективно функционирующего кластера:

- способность к распространению позитивного опыта, новых знаний, необходимой информации, эффективных компетенций и технологий в рамках кластера;

- простираемость и вне группы, использование неформальных отношений;

- стремление к расширению границ кластера вплоть до глобального рынка.

Сегодня в России кластерный подход приобретает особое звучание, ведь он позволяет в корне изменить принципы региональной политики. Можно говорить о том, что в регионах существует несколько «спонтанных» кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей промышленности (химический, нефтегазовый, металлургический, машиностроительный и др.). В качестве примеров потенциальных российских кластеров можно привести авиакосмические в Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационный в Москве, пищевые в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области, судостроительный в Санкт-Петербурге, лесной кластер в Пермской области и т.п.



Рис. 1. Факторы эффективного функционирования кластера

Но эти структуры еще очень хрупки и вряд ли могут сравниться с настоящими кластерами с хорошо отлаженной системой взаимосвязей в странах с развитой рыночной экономикой, ведь использование кластерного подхода к управлению региональной экономикой имеет уже определенную историю. Так, полностью кластеризованы финская и скандинавская промышленность, в США больше половины предприятий работают по такой модели производства – предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциал.

Управление конкурентоспособностью обуви на обувных предприятиях Южного федерального округа (ЮФО) связано с частой сменой ассортимента и усилением влияния региональных социально-экономических факторов. Повы-

шение конкурентоспособности обуви возможно только за счет разработки новых моделей на основе маркетинговой информации и углубленного изучения предпочтений конкретных групп покупателей, ускорения процесса смены ассортимента при одновременном сохранении или повышении эффективности производственной системы.

Надо сказать, что на ростовском рынке уже появились производители, которые стремятся жить по законам модной индустрии. Об этом, к примеру, свидетельствует их желание дифференцироваться. Некоторые обувщики уже делят свои коллекции на классику, бизнес-стиль, клубный, спортивный стиль и т.д. В Ростовской области уже несколько лет бурно развивается производство мужской обуви. Спрос на специалистов-обувщиков давно превышает предложение, а их зарплаты – са-

мые высокие по отрасли. Активно развивающиеся ростовские производители за последние годы «подтянули» и местный рынок сырья и комплектующих – сегодня подошвы и каблуки в Ростове делают лучше, чем в Китае. Ростовский регион уже называют российской обувной провинцией. Однако до китайской Гуанчжоу или итальянской Марке ему пока еще очень далеко.

И все же не стоит забывать, что своих успехов ростовские обувщики добились за счет небольших цехов, где производится технологически простой продукт, адекватный рынку по параметру "цена-качество". Усиливающаяся конкуренция требует сегодня от производителей перехода на новый технологический уровень. Если этого не произойдет – бурный рост обувной провинции быстро закончится.

Непринятие мер уже через 5-7 лет может привести к полному исчезновению национального обувного производства в промышленных масштабах.

Сценариев выживания два:

1) Выносить производства в Китай, Тайвань, Вьетнам, где сегодня выпускается 80% всей мировой обуви (сохранение бизнеса, но потеря десятков тысяч рабочих мест, значительной доли налоговых поступлений).

2) Группироваться в обувной кластер, при участии государства радикально снижать издержки, чтобы успешно конкурировать с Юго-Восточной Азией.

По мнению ведущих игроков российского рынка, лучшим местом для создания обувного кластера являются так называемые шахтёрские районы Ростовской области (Восточный Донбасс).

Конкурентные преимущества Восточного Донбасса:

– Исторически сложившаяся специализация территории. Чтобы занять жён шахтёров, советское правительство строило здесь предприятия

лёгкой промышленности (швейные, обувные), создавало систему подготовки профильных кадров.

– Недорогие квалифицированные трудовые ресурсы. С точки зрения цена-качество – не уступают Китаю.

– Наличие развитой сырьевой базы. В области реализуются программы по развитию поголовья КРС и свиней, что обеспечивает достаточное производство кожевенного сырья.

– Наличие местных производителей некоторых видов комплектующих (подошва, каблук), качество которых соответствует европейским стандартам.

– Географическая и транспортная близость к Западной Европе, где обувные компании находятся перед ещё более жёстким выбором: вынос производства в Китай, Индию, Тайвань либо в Восточную Европу. Как следствие – существенные шансы на инвестиционное и технологическое партнёрство в рамках кластера с западно-европейскими производителями обуви.

По итогам исследования российских регионов, привлекательных для формирования кластера легкой промышленности, агентством Bauman Innovation Ростовская область выделена как наиболее перспективная территория, которая лидирует в России по объемам производства обуви. На долю региона по разным оценкам приходится от 24% до 35% всей отечественной обувной продукции.

Пара обуви представляет собой изделие, состоящее примерно из 100 единиц комплектующих. Их доставка мелкими партиями на большие расстояния ведёт к значительному удорожанию конечной продукции. Создание обувного кластера в одном благоприятном районе позволит:

– радикально снизить логистические издержки;

– стимулировать создание фабрик по выпуску комплектующих;

–создать условия для импортозамещения (сегодня 80% реализуемой в России обуви ввозится из-за рубежа; импортируется также значительная часть комплектующих).

Что нужно для развития ростовского обувного кластера:

–легализация льготного налогообложения производителей;

–создание эффективной системы сбыта продукции;

–улучшение качества и дизайна обуви;

–увеличение ассортимента;

–объединение усилий игроков для продвижения обуви региона.

Обувной проект может реализовываться в рамках Красносулинской ОЭЗ, для этого необходимы:

–федеральная господдержка;

–снижение тарифов на ввоз комплектующих для обуви до 2-3%;

–отмена 5% пошлины на импорт кожевенного сырья;

–снижение квот на беспошлинный ввоз товаров физическими лицами «серый» импорт (общий объем российского рынка обуви оценивается в 220 млн. пар, в том числе неучтенный импорт — около 130 млн. пар);

–снижение налоговых ставок для производителей обуви, комплектующих и сырья;

–поддержка развития сырьевой базы, в том числе обеспечение качества сырья за счёт вакцинации скота;

–субсидирование участия национальных производителей в крупных российских и зарубежных выставках.

Таким образом, подводя итог сказанному, можно констатировать тот факт, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономики страны. Именно эти регионы начинают определять конкурентоспособность национальной экономики. А те географические точки, где нет кластеров, отходят на второй план и зачастую переживают сильнейшие социальные кризисы.

Библиографический список

1. Сайт <http://www.gshra.ru> «Итоги социально-экономического развития Республики Адыгеи в сравнении с другими регионами Южного федерального округа за 2009 год» (<http://www.gshra.ru>).
2. Веснин В. Р. Основы менеджмента: учебник. – М.: Проспект, 2008.

Bibliographic list

1. The Site <http://www.gshra.ru> «The results of social-economic development of Adygea Republic in comparison with the Regions of the Southern Federal district in 2009».
2. Vesnin V. R. Management bases: textbook. – М.: Prospect, 2008.

В.Г. Поляков

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация

В статье рассматривается экономическое понятие инвестиций как комплекса довольно сложных явлений, которые проявляются в многообразных формах. Показана сущность региональной инвестиционной политики, стадии ее разработки и основные принципы формирования.

Annotation

The article is focusing on the economic concept of investments as the complex of the phenomena which are shown in diverse forms. The essence of a regional investment policy, a stage of working out and main formation principles are being observed.

Ключевые слова

Инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная политика, инвестиционная политика региона.

Keywords

Investments, investment process, the investment policy, the regional investment policy.

В сложившейся современной ситуации в мире, пожалуй, уже никто не будет спорить с тем, что Россия стала органичной и неотъемлемой частью общемирового общественного и политического ландшафта, занимает в нем свою определенную нишу и готова двигаться дальше. Если говорить о движении, то уместно было бы применить аллегорию известного экономиста, лауреата Нобелевской премии по экономике В.Леонтьева, который сравнивал экономику страны с каравеллой, где рулем является государство. Инвестиции, частный интерес и инициатива, подобно ветру, вселяют жизнь в «парус», заставляя шхуну-экономику развивать ход.

Рыночная экономическая система представляет собой комплекс соподчиненных связей и взаимосвязанных операций ее субъектов, проявляющихся в процессах производства, распределения и обмена готовой продукции, а также факторов производства с использованием системы ценовых сигналов, нацеленной на эффективное функционирование всего хозяйственного механизма. В этой системе особую роль приобретают финансовые и кредитные механизмы, распределяющие инвестиционные потоки в наиболее приемлемые и необходимые сектора экономики

В связи с глубиной и масштабно-стью указанных изменений многократно возрастает необходимость четкого и верного теоретического определения

ключевых понятий, касающихся инвестиционной сферы и, в первую очередь, – понятия «инвестиции», необходимого для исследования и нахождения характерных черт инвестиционного процесса.

Стоит отметить, что существует огромное количество трактовок данного явления, основанных на различных принципах его классификации, используемого научного подхода, позиций исследователей, а также целей исследования. Однако наиболее теоретически эффективным, является институциональный подход. С самого зарождения институциональная теория основывалась на изучении определенных устойчивых форм хозяйственной деятельности, которые и получили название «институтов». Этот подход наиболее употребим при изучении инвестиционной деятельности, которая характеризуется сложностью и многообразием проявлений, разноразмерностью и малой сопоставимостью участвующих в ее реализации субъектов, сложной структурой нормативно-законодательного поля. В классической экономической теории, где объектом исследования является универсальная единица – фирма, инвестиционные процессы описываются без достаточного варибельного ряда мотивов и принципов осуществления. Очевидно, что на уровне региона критерий «максимизация прибыльности вложения средств» утрачивает свою первостепенную важность. Еще в трудах Т.Веблена

отвергаются представления о «рациональном человеке», стремящемся только к постоянному обогащению.

Для выявления общих универсальных черт, присущих инвестиционной деятельности, целесообразно применить теорию систем как универсальный теоретический аппарат, обобщающий знания о системах из многих областей знаний и опирающийся на два базовых принципа: принцип системности и принцип изоморфизма.

При этом суть системности инвестиционной деятельности в строительстве выявляется наиболее явно при использовании в качестве методологической базы теории систем дескриптивного подхода. Следует отметить отсутствие связи между институциональной обеспеченностью процесса инвестирования в основной капитал (СМР) и количеством инвестиций [1].

Проанализировав определения сущности инвестиций и инвестиционной деятельности (М.Люке, У.Шарпа, Дж.М.Кейнса), стоит признать наиболее корректным следующее определение: инвестиции выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты инвестиционной сферы, в результате чего достигается экономический (формируется прибыль) и социальный эффект [2].

Основными ценностями инвестиционной деятельности являются:

- все виды движимого и недвижимого имущества (промышленные и административные здания, производственные и хозяйственные сооружения, технологическое оборудование и др.);
- все виды финансовых активов и денежных средств;
- объекты интеллектуальной собственности: патенты, лицензии, НИОКР и др.;
- различные виды имущественных прав.

В капитальном строительстве инвестиционная деятельность представляет собой совокупность практических действий юридических и физических лиц с помощью инвестиций. Инвестиционная деятельность состоит из инвестиционных разработок и капитального строительства.

При этом инвестиции в капитальном строительстве могут быть:

- централизованными, осуществляемыми органами государственной власти РФ, а также соответствующих административно-территориальных и национальных образований;
- нецентрализованными, осуществляемыми государственными предприятиями, общественными и религиозными организациями, другими отечественными, иностранными и совместными юридическими лицами, а также гражданами РФ и других государств.

Инвестиционный процесс всегда реализуется в виде конкретного инвестиционного проекта. Проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения в течение заданного периода и при установленном бюджете поставленных задач с четко определенными целями [3].

Основными целевыми позициями субъектов инвестиционной деятельности являются следующие:

1. Позиция региональных властей, заинтересованных в привлечении инвестиций для осуществления различного рода проектов, программ развития и т.д. Характеризуя данную позицию, необходимо отметить, что увеличение объемов инвестиций само по себе не решит всех проблем отечественной экономики. Прежде всего, нужно определиться с приоритетными направлениями инвестирования, которые бы соответствовали стратегии развития каждого из регионов (необходимость ее разработки не ставится под сомнение). Также необходимо обосновать эффективность и

перспективность вложения средств в региональную экономику.

2. Позиция посредников, выполняющих те или иные виды работ в процессе реализации проекта, заключается в очевидной заинтересованности развития тех рыночных сегментов, на которых они специализируются.

3. Позиция инвестора:

- стратегического, ориентированного на реализацию конкретного проекта и располагающего необходимыми средствами;

- портфельного, желающего выгодно вложить имеющиеся у него инвестиционные ресурсы, при соблюдении условий их безопасности, в те или иные проекты.

Инвестору не просто нужно определить, является ли регион инвестиционно привлекательным, но и подходит ли он для осуществления на его территории конкретного проекта. И в особой мере это касается проектов строительства объектов производственного и непроизводственного назначения. В случае вложения средств в предлагаемые местными властями или субъектами хозяйствования проекты, предусматривающие строительство того или иного объекта, необходимо объективно оценивать их «совместимость» с условиями региона размещения.

Надо отметить, что применительно к макрорегионам России инвестиционная деятельность носит неодинаковый, порой разнонаправленный характер, обусловленный направлениями их стратегически устойчивого развития, в том числе внутри самих макрорегионов. Стратегически устойчивое развитие макрорегиона понимается как стабильно и позитивно динамичное, поддерживаемое и направляемое, гармонично сбалансированное развитие объединенных общей целью регионов, основанное на принципе антропоцентризма, но не разрушающее окружающую хозяйственную природную среду и обес-

печивающее непрерывный социальный прогресс данного общества в пространственно-временном континууме его бытия [4]. В связи с этим экономики регионов асимметричны, то есть различен их уровень социально-экономического развития и инвестиционной активности в десятки раз. Регионы-доноры и регионы-реципиенты имеют разные темпы и структуру инвестиционной деятельности. В этом контексте интересны исследования зарубежных экономистов (П.Фишера, М.Портера и др.) и характерны аналогии достижения целевых ориентиров при формировании механизмов ускорения экономического развития.

Задачи познания экономической сущности рассматриваемых категорий и разработки методологии исследования инвестиционных процессов диктуют (обуславливают) необходимость анализа понятия «инвестиции» через регионально-экономическую детерминацию управления и субстанцирование его как феномена социально-экономической политики, как особого вида управленческой деятельности.

В настоящее время эффективность управления регионом в первую очередь зависит от правильности и обоснованности его социально-экономической политики как феномена и вида управленческой деятельности.

Социально-экономическая региональная политика представляет собой упорядоченную систему социальных, экономических и экологических ориентиров, предусматривающих методику их достижения, разработки и практической реализации, осуществляемую органами государственной власти.

Главная цель данной политики - повышение качества жизни населения и увеличение его вклада в развитие местного сообщества. Основными слагаемыми качества жизни населения являются:

- уровень жизни населения;

- образ жизни населения;
- состояние окружающей среды;
- продолжительность жизни людей.

Разработка и реализация эффективной инвестиционной политики региона как составной части его социально-экономического развития - это функция органов государственной и муниципальной власти. В ведущих развитых странах инвестиционная политика уже давно поставлена во главу угла всех принимаемых решений на макроуровне и ее осуществлению подчинены бюджетно-налоговая, кредитно-денежная, таможенная, структурная политики [5].

Основные принципы формирования инвестиционной политики в регионе состоят в следующем.

Во-первых, такая политика должна иметь целенаправленный характер, что предполагает выбор и обоснование конкретных для рассматриваемого периода целей инвестирования. Принципиальным здесь является рассмотрение инвестиционного процесса как средства укрепления финансовой базы управления, доведения ее до уровня, позволяющего решать широкий круг проблем социально-экономического развития территории. Другими словами, главные цели инвестиционной политики региона совпадают со стратегическими целями и приоритетами его социально-экономического развития. Принцип целенаправленности реализуется непосредственно уже в процессе формирования инвестиционной политики, так как ее ядро составляют цели инвестирования.

Во-вторых, при формировании инвестиционной политики региона необходимо соблюдать принцип вариантности, следование которому означает разработку и оценку возможных стратегий и тактик инвестирования. Практическая реализация этого принципа создает предпосылки для выбора наиболее

перспективного варианта инвестиционной политики.

В-третьих, региональные органы власти в рамках разработки и реализации инвестиционной политики должны ориентироваться преимущественно на экономические, правовые и социально-психологические методы воздействия на участников инвестиционного процесса

В-четвертых, инвестиционная политика региона должна носить избирательный характер, то есть осуществляться преимущественно в целях развития стратегически важных направлений для территории, а также решения ее наиболее острых проблем.

В-пятых, инвестиционная политика региона должна разрабатываться в условиях гласности (если это не наносит ущерба государственной безопасности или не нарушает интересов участников инвестиционного процесса). Это позволит занять активную позицию всем потенциальным инвесторам, создаст предпосылки для реализации социально и экономически эффективных проектов.

Таким образом, сущность инвестиционной политики региональных властей можно определить как целенаправленную и научно обоснованную деятельность органов власти по привлечению и эффективному использованию инвестиционных ресурсов для решения проблем ее комплексного социально-экономического развития [6] путем определения в регионе «точек роста» для промышленного строительства на этих территориях. При этом определение основных положений инвестиционной политики предполагает использование проектно-целевого подхода – разработку информационного, нормативно-правового, организационного, ресурсного и кадрового обеспечения, финансово-экономического обоснования, инновационного потенциала, а также расчетов ожидаемых научных, производственно-технических и социально-

экономических результатов инвестиционной деятельности [5].

Библиографический список

1. Поляков В.Г. Стратегическое управление развитием промышленного строительства в регионе. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 180 с.
2. Бузырев В.В. Противозатратный механизм в строительстве. - Л.: Стройиздат. Ленинградское отделение, 1990.
3. Методическое пособие по разработке систем Управления Проектами; МГСУ, АО «Инфосервис».- М., 1994. - Т.1,2.
4. Иншаков О.В. О стратегии развития Южного макрорегиона России: (Методологические и методические проблемы формирования). – Волгоград. Издательство Волгоградского государственного университета, 2003.
5. Беляев М.К. Управление инвестиционной адаптивностью социально-экономических систем : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 Беляев, Михаил Константинович Управление инвестиционной адаптивностью социально-экономических систем : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 Б. м., 2003.
6. Рохчин В.Е., Филиппов А.И. Социально-экономическое развитие муниципальных образований. Методология об-

работки концепции и механизм ее реализации. - СПб.: ИСЭП РАН, 1996.

Bibliographic list

1. Polaykov V.G. Strategic management of development of industrial building in region. – SPb.: PH SPbSUEE, 2010. – 180 p.
2. Buzerev V.V. The rational mechanism of building. - L: Stroyizdat. The Leningrad branch, 1990.
3. The methodical grant on system engineering of the Projects Management; MGSU, joint-stock company "Infoservice". M, 1994.-T.1,2.
4. Inshakov O.V. The development strategy of the Russian Southern macroregion: (Methodological and methodical problems of formation). – Volgograd. Publishing house of the Volgograd State University, 2003.
5. Beljaev M. K. The investment adaptability management of social and economic systems: Diss. Dr.Econ. Sci: 08.00.05 Beljaev, Michael Konstantinovich The investment adaptability management of social and economic systems: Diss. Dr.Econ.Sci: 08.00.05 B. m., 2003.
6. Rohchin V. E, Phillips A.I. Social and economic development of municipality. Methodology of the processing concept and the implementation mechanism. - SPb.: ICEP the Russian Academy of Sciences, 1996.

Е. В. Фокина

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Вопросы стратегического анализа, рыночного позиционирования и оценки конкурентоспособности приобрели в последнее время особую важность. Результатом объединения наиболее популярных методик анализа стало появление новой методики, позволяющей комплексно решить вопрос об оценке уровня конкурентоспособности предприятия и его стратегическом позиционировании.

Annotation

The Questions of the strategic analysis, market positioning and estimations to competitiveness have gained in recently special importance. The Result of the association of the most popular methods of the analysis became the appearance of the new method, allowing complex settle the problem about estimation level of competitiveness of the enterprise and its strategic positioning.

Ключевые слова

Стратегический менеджмент, этапы стратегического управления, уровень конкурентоспособности предприятия (КСП), стратегическая позиция предприятия, вектор развития предприятия.

Keywords

Strategic management, stages of strategic management, level of competitiveness of the enterprise, a strategic position of the enterprise, a vector of development of the enterprise.

Стратегический менеджмент определяют как управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и производит своевременные изменения, отвечающие требованиям внешнего окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает

возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигать поставленных целей [1]. Мнения различных авторов к этапам стратегического управления и их последовательности различаются, однако все модели, несмотря на различия, содержат четыре основных этапа: анализ, планирование, организацию стратегии и ее реализацию, контроль (табл. 1).

Таблица 1. Процесс формирования стратегии

Автор модели	Этапы стратегии
1	2
И.Ансофф	1.Внутренняя оценка фирмы 2.Оценка внешних возможностей 3.Формулировка целей и выбор задач 4.Решение о портфельной стратегии 5.Конкурентная стратегия 6.Создание альтернативных проектов, их отбор и реализация
М.Мескон	1.Выработка миссии и целей организации 2.Оценка и анализ внешней среды 3.Управленческое обследование сильных и слабых сторон 4.Анализ и выбор стратегических альтернатив 5.Реализация и оценка стратегии

Продолжение таблицы 1

С.Вутон и Т.Хорн	1.Стратегический анализ (анализ внешней и внутренней среды, их совокупная оценка) 2.Выбор стратегического направления (прогнозирование, определение миссии и целей, выявление расхождений между прогнозами и целями) 3.Реализация стратегии (рассмотрение альтернативных вариантов стратегии, анализ каждой альтернативной стратегии, разработка плана по выполнению стратегии)
А.Томпсон и Д.Стрикланд	1.Определение сферы деятельности и формулирование стратегических установок 2.Постановка стратегических целей и задач для их выполнения 3.Формулирование стратегии для достижения поставленной цели и результатов деятельности производства 4.Реализация стратегического плана 5.Оценка результатов деятельности и изменение плана и/ или методов его исполнения
О.Виханский	1.Анализ среды 2.Определение миссии и целей 3.Выбор и выполнение стратегий 4.Оценка и контроль реализации
О.Коробейников Колесов В.	1.Анализ (оценка внешнего и внутреннего окружения, определение миссии и целей) 2.Планирование (планирование стратегии, постановка задач) 3.Реализация (разработка планов, проведение структурных изменений) 4.Контроль (формирование бюджетов, оперативное управление, оценка и контроль)

Предлагается разбить первый этап на две части: собственно сам анализ и определение стратегической позиции предприятия (рис. 1) (см. ниже).

Наиболее распространенными методами оценки условий функционирования фирм являются SWOT- анализ, STEP- анализ и SPACE-анализ [2]. Каждая из этих методик имеет границы применения, например, STEP- анализ используется только для анализа внешней среды, причем дальнего окружения фирмы, то есть макровнешней среды. SPACE-анализ рассматривает факторы внутренней среды. А для проведения SWOT- анализа нет четкой системы, оказывающей помощь при подборе показателей внутренней и внешней среды для построения SWOT- матрицы, и от-

сутствует методика выбора и оценки анализируемых факторов.

В результате объединения вышеперечисленных методических подходов был получен новый инструмент стратегического анализа и позиционирования, названный экспресс-методикой определения стратегического положения предприятия. Данная методика позволяет получать количественное выражение состояния внешней и внутренней среды предприятия и наглядно представлять стратегическую позицию предприятия, его вектор развития. Затем методика позволяет произвести переоценку факторов влияния и построить вектор возможного дальнейшего развития предприятия.



Рис. 1. Элементы стратегического управления

В основе методики лежит анализ экспертами системы факторов внутренней и внешней среды.

На основании анализа экономической литературы предложена система факторов, которые разбиты на блоки и характеризуют социально-политическую, юридическую, финансово-экономическую, экологическую, инновационную, маркетинговую, производственно-техническую, организационную и кадровую составляющие (таблица 2). Кроме того, методика предусматривает добавление факторов, наиболее характерных именно для данного предприятия и не входящих в перечень приведенных показателей.

Достоинствами данной методики является простота в применении и быстрота получения результата, кроме того, методика может иметь программное обеспечение. Экспресс-методика позво-

ляет решать в комплексе два вопроса – оценку уровня конкурентоспособности предприятия и его стратегического позиционирования.

Недостатком является использование экспертных мнений, то есть невысокая объективность, но, с другой стороны, ответы на стратегические вопросы строго индивидуальны на каждом предприятии, и исключительное значение в стратегическом анализе имеет именно первоначальная оценка состояния предприятия менеджерами высшего звена.

При получении оценки внутренней конкурентоспособности предприятия (КСП) не используются объективные показатели бухгалтерской отчетности, поэтому рекомендуется использовать данную методику в комплексе с другими, более объективными моделями получения оценки КСП [3].

Для реализации экспресс-методики составляется группа экспер-

тов из специалистов данного предприятия и его топ-менеджеров

Таблица 2. Классификатор факторов внутренней и внешней среды

Составляющие внутренней среды	Составляющие внешней среды
<i>I. Организация</i>	Микровнешние факторы
эффективность организационной структуры предприятия	<i>I. Факторы спроса</i>
способность к гибкой адаптации в быстроменяющейся рыночной ситуации	емкость рынка
эффективность процессов найма, подготовки и продвижения всех рабочих	перспективы развития отрасли
уровень квалификации сотрудников	прибыльность отрасли
заинтересованность сотрудников в развитии предприятия (мотивационная среда)	темпы роста рынка
уровень удовлетворения работой	динамика спроса на рынках
наличие взаимодействия между отделами	ценовая эластичность спроса
	востребованность продукции
	индекс удовлетворенности клиентов
	наличие потенциального спроса на предлагаемые новшества
<i>II. Производство</i>	<i>II. Факторы конкуренции</i>
уровень рентабельности производства	количество основных конкурентов (масштаб конкуренции)
эффективность использования производственных мощностей	давление конкурентов
качество оборудования (в зависимости от степени износа)	наличие на рынке товаров-заменителей
производительность оборудования в сравнении с конкурентами	диапазон цен конкурирующих продуктов
фондоотдача производства	степень вертикальной интеграции
автоматизация производственных процессов	высота барьеров входа/выхода на рынок
качество выпускаемого товара	распределение рыночных долей между основными участниками рынка
эффективность производственного контроля над продукцией с целью повышения качества и снижения цены	<i>III. Факторы сбыта</i>
наличие патентов и лицензий	количество посредников
себестоимость продукции	наличие сетей распределения
	условия поставки материалов и комплектующих
<i>III. Финансы</i>	Макровнешние факторы
минимизация издержек	<i>IV. Экономические факторы</i>
доступность капитала	курс рубля
финансовая устойчивость предприятия	
уровень прибыльности (инвестиционная привлекательность)	уровень инфляции

Продолжение таблицы 2

способность обеспечивать финансирование в требуемом объеме, в кратчайшие сроки и по приемлемой стоимости	изменение уровня доходов населения
<i>IV. Инновации</i>	налоговая политика государства
наличие уникальных технологий, недоступных конкурентам	<i>V. Политические и правовые факторы</i>
квалификация и опыт работников лабораторий и ученых	уровень стабильности в мире
качество лабораторий и научного оборудования	наличие локальных конфликтов
частота внедрения новых продуктов и услуг на предприятии	уровень политической стабильности в стране
сроки окупаемости средств, вложенных в разработку новинок	внешняя торговля (экспорт/импорт)
способность к поиску и внедрению конкурентоспособных базовых технологий производства	уровень правовой грамотности населения
	уровень законопослушности
<i>V. Маркетинг</i>	связи во властных структурах (лоббирование)
рыночная доля	способность получать льготные кредиты
оценка качества товаров и услуг потребителями	уровень коррумпированности власти
известность марки	<i>VI. Научно-технические факторы</i>
степень приверженности потребителей к данной марке	уровень развития науки
разработка качественного имиджа и желаемой репутации	степень внедрения инноваций в промышленное производство
полнота ассортимента	уровень государственной поддержки развития науки
уровень цен	<i>VII. Социальные факторы</i>
эффективность маркетинговых исследований для выявления потребительского сегмента и потребностей	численность населения региона
	половозрастная структура населения региона
способность определять конъюнктуру рынка новой продукции и потенциальные угрозы среды	уровень рождаемости/смертности
	уровень занятости населения
новые методы в продвижении товаров и рекламе	уровень жизни населения
<i>VI. Снабжение и сбыт</i>	традиции
прочность материальной системы и системы управления запасами	система ценностей общества
	существующая культура потребления товаров и услуг
надежность каналов поставки сырья и материалов	стереотипы поведения людей
развитие альтернативных источников сырья для минимизирования зависимости от отдельного поставщика	<i>VIII. Природные и экологические факторы</i>

Продолжение таблицы 2

	климатическая зона
крепкие длительные отношения с надежными поставщиками	состояние окружающей среды
эффективность применяемой модели сбыта	отношение общественности к защите окружающей среды
ассортимент предлагаемых дополнительных услуг	требования к различным параметрам продукции (эколог.)
своевременность и эффективность перевозки конечных продуктов	Прочие1.
эффективность складского хранения конечной продукции	Прочие2.
соответствие гарантий и гарантийной политики	
способность предоставлять сменные детали и бюро ремонта	
Прочие1.	

Каждым экспертом проводится анализ факторов внутренней и внешней среды предприятия с указанием важности каждого из них для предприятия в баллах от 10 до 1 и оценкой степени проявления фактора на предприятии (для внутренней среды) или силы влияния на предприятие (для внешней среды). Затем вычисляются средние оценки факторов, производится их нормирование, и суммированием взвешенных оценок получают оценки уровня конкурентоспособности предприятия (внутреннего потенциала предприятия), макровнешних и микровнешних условий по пятибалльной шкале.

На основании средних оценок составляются поля «Силы», «Слабости», «Возможности», «Угрозы», куда выводятся по 5 факторов, имеющих наибольшие и наименьшие оценки. Получаются координаты на осях: сначала оценки переводятся в 10-балльную шкалу, а для получения координаты по шкале от -5 до +5 из полученной оценки вычитают 5. Если координаты осей «Слабости» или «Угрозы» оказались положительными величинами, то им присваивается нулевое значение.

На осях откладываются соответствующие координаты, и, проведенные

через них перпендикуляры к осям образуют стратегический прямоугольник. Координата радиус-вектора развития предприятия определяется следующим образом: (Силы - | Слабости | ; Возможности - | Угрозы |). Точка пересечения одной из сторон стратегического прямоугольника с вектором развития показывает стратегическое положение предприятия (см. далее рис. 2). Для каждой позиции можно дать характеристику и рекомендовать для каждого квадранта определенные стратегии.

На втором этапе проведения методики экспертам предлагается оценить возможности улучшения факторов, расположенных в полях «Силы», «Слабости», «Возможности», «Угрозы» и производится перерасчет координат.

Рядом с каждым фактором, значение которого было откорректировано, эксперты должны дать рекомендации, каким образом можно достичь улучшения состояния фактора.

Для оценки уровня достоверности результатов рассчитывается степень согласованности экспертов (коэффициент конкордации).

Основные этапы приведенной в статье экспресс-методики рассматриваются на примере предприятия, зани-

мающегося производством металлопластиковых конструкций – фирмы КМС.

Производство металлопластиковых конструкций относительно молодое, но быстро завоевавшее популярность среди населения. Это произошло потому, что металлопластиковые конструкции очень практичны, долговечны, надежны и недороги. Но данное производство развивается хаотично, практически ни у одной фирмы нет стратегических планов развития более чем на год, что связано со спецификой производства – работы выполняются на заказ и определить на долгосрочную перспективу количество клиентов практически невозможно.

В Ейском районе Краснодарского края рынок металлопластиковых конструкций представлен 33 фирмами. Самыми крупными из них являются: Завод Металлопластиковых Конструкций, МастерПласт и КМС.

В качестве экспертов выступали: генеральный директор фирмы КМС, бухгалтер и начальник производственного цеха. Экспертами было предложено включить в перечень факторов еще один, имеющий значительную важность именно для данного производства, – «скорость выполнения заказов».

После обработки данных, полученных на первом этапе заполнения классификаторов факторов внутренней и внешней среды, были получены следующие результаты.

Уровень внутренней потенциальной конкурентоспособности составил 3,27 балла. В данном случае можно воспользоваться следующей шкалой:

$0 < K < 2,0$ – неудовлетворительный уровень конкурентоспособности;

$2,0 < K < 3,0$ – удовлетворительный уровень конкурентоспособности;

$3,0 < K < 4,0$ – хороший уровень конкурентоспособности;

$4,0 < K < 5,0$ – высокий уровень конкурентоспособности.

Тогда уровень конкурентоспособности предприятия можно оценить как хороший.

Микровнешние, то есть отраслевые и рыночные, факторы получили оценку 3,66 балла, а макровнешние условия были оценены на 3,71 балла.

Поля «Силы-Слабости» и «Возможности-Угрозы» представлены в таблице 3.

Получены следующие координаты для построения стратегического прямоугольника предприятия: силы - 3,15; слабости - -0,90; возможности - 4,44; угрозы - 0, так как была получена положительная величина.

Стратегическое положение предприятия показано на рисунке (рис.2а).

Найдем координаты радиус-вектора развития предприятия: $3,15 - |-0,90| = 2,25$; $4,44 - 0 = 4,44$

Стратегическая позиция предприятия находится в третьем секторе, который характеризуется следующим образом: у предприятия имеются значительные возможности, предоставляемые внешней средой для усиления своих конкурентных преимуществ.

Рекомендуемые для I квадранта стратегии: расширение производства и продаж; ценовая война с конкурентами; освоение новых секторов рынка; продвижение брендов.

Коэффициент конкордации составил 0,5, а критерий $\chi_w^2 = 532$. Табличное значение равно $\chi_{0,05}^2(48) = 68,8$ (получено с помощью MS Excel). Так как рассчитанное значение χ_w^2 больше табличного при заданном уровне значимости $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы $f = n - 1$, делается вывод о достаточной согласованности экспертов.

На втором этапе экспертам была предложена для заполнения таблица, шапка которой приведена ниже.

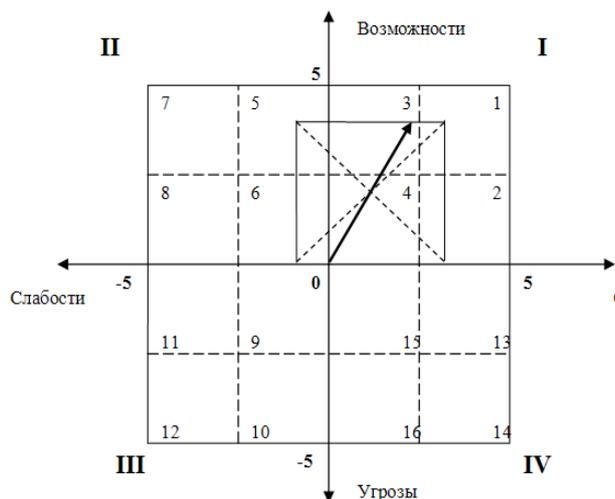


Рис. 2а. Стратегический многоугольник и вектор развития предприятия

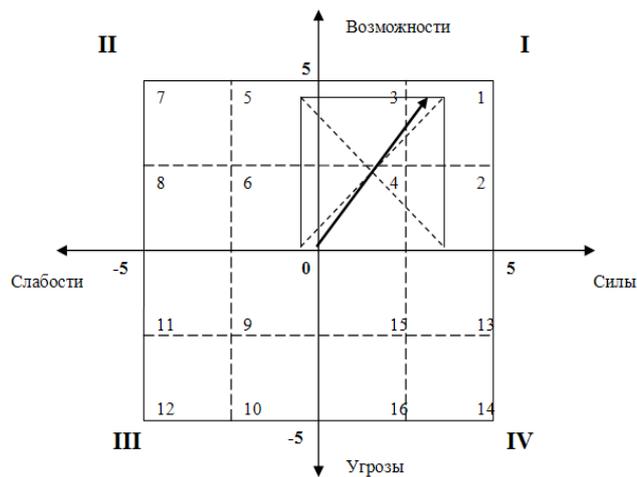


Рис. 2б. Вектор дальнейшего развития предприятия

Факторы внутренней и внешней среды (силы-слабости, возможности-угрозы)	Средняя оценка	Возможности улучшения состояния фактора, в баллах			Рекомендации
		высокая, 0,5	низкая, 0,2	нет возможности, 0	

Обработка данных результатов переоценки представлена в таблице 3.

Получен новый стратегический прямоугольник и радиус-вектор разви-

тия предприятия: $3,92 - |-0,40| = 3,52$; $4,85 - 0 = 4,85$ (рис. 2б.).

Таблица 3. Поля «Силы-слабости», «Возможности-угрозы» и результаты перерасчета оцениваемых факторов

Факторы внутренней и внешней среды	Средняя оценка	Возможности улучшения			Улучшение	Возможная оценка	Оценка по 10-балльной системе
		1эк сп	2эк сп	3эк сп			
Силы							
способность к гибкой адаптации в быстроменяющейся рыночной ситуации	4	0,5	0,5	0,5	0,50	4,50	9,00
уровень квалификации сотрудников	4	0,5	0,2	0,5	0,40	4,40	8,80
заинтересованность сотрудников в развитии предприятия (мотивационная среда)	4	0,5	0,5	0,5	0,50	4,50	9,00
уровень рентабельности производства	4	0,2	0,2	0,5	0,30	4,30	8,60
оценка качества товаров и услуг потребителями	4	0,5	0,5	0,5	0,50	4,50	9,00

Продолжение таблицы 3

степень приверженности потребителей к данной марке	4	0,2	0,2	0,5	0,30	4,30	8,60
уровень цен	4,33	0,5	0,5	0,2	0,40	4,73	9,46
надежность каналов поставки сырья и материалов	4	0,2	0,2	0,2	0,20	4,20	8,40
скорость выполнения заказов	4,33	0,2	0,5	0,5	0,40	4,73	9,46
Координата на оси	3,15					3,92	8,92
Слабости							
автоматизация производственных процессов	2,67	0	0,2	0,2	0,13	2,80	5,61
наличие патентов и лицензий	2,67	0,5	0,5	0,5	0,50	3,17	6,34
наличие уникальных технологий, недоступных конкурентам	2,33	0,2	0,2	0,2	0,20	2,53	5,06
квалификация и опыт работников лабораторий и ученых	1	0	0	0,2	0,07	1,07	2,13
качество лабораторий и научного оборудования	0,33	0	0	0,2	0,07	0,40	0,79
развитие альтернативных источников сырья для минимизирования зависимости от отдельного поставщика	2,67	0,5	0,2	0,5	0,40	3,07	6,14
ассортимент предлагаемых дополнительных услуг	2,67	0,5	0,5	0,2	0,40	3,07	6,14
Координата на оси	-0,9					-0,40	4,60
Возможности							0,00
перспективы развития отрасли	4,67	0,2	0,2	0,5	0,30	4,97	9,94
прибыльность отрасли	4,67	0,2	0,2	0,2	0,20	4,87	9,74
динамика спроса на рынках	5	0	0	0	0,00	5,00	10,00
востребованность продукции	4,67	0,2	0,2	0,2	0,20	4,87	9,74
наличие потенциального спроса на предлагаемые новшества	4,67	0,2	0,2	0,2	0,20	4,87	9,74
уровень развития науки	4,67	0,2	0,5	0,2	0,30	4,97	9,94
Координата на оси	4,44					4,85	9,85
Угрозы							
количество основных конкурентов (масштаб конкуренции)	3	0,2	0	0,2	0,13	3,13	6,27
давление конкурентов	3	0	0	0,2	0,07	3,07	6,13
высота барьеров входа/выхода на рынок	3	0	0	0,2	0,07	3,07	6,13
распределение рыночных долей между основными участниками рынка	3	0,2	0	0,2	0,13	3,13	6,27
количество посредников	2,67	0,5	0	0,2	0,23	2,90	5,81
налоговая политика государства	3	0	0	0	0,00	3,00	6,00
Координата на оси	0					0	6,10

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что предприятие имеет возможность переместиться из третьего сектора в первый, у которого следующая характеристика: предприятие обладает значительными конкурентными преимуществами, и окружающая среда

предоставляет ему большие возможности. Но для изменения своей позиции предприятию необходимо скорректировать стратегию развития с учетом следующих рекомендаций, данных экспертами.

Таблица 4. Рекомендации экспертов.

Постоянно повышать уровень квалификации сотрудников путем обмена опытом между специалистами других фирм, направлять их на курсы повышения квалификации, стимулировать их участие в форумах Интернета, посвященных проблемам данного производства.
Повышать заработную плату трудового коллектива, социальные выплаты в зависимости от рентабельности производства. Оказывать материальную помощь рабочим в случае необходимости.
Усилить контроль за качеством производимой продукции и оказываемых услуг, возложить ответственность за качество на начальника производственного отдела.
Внимательно следить за ценами конкурентов, предлагать заказчикам новые формы оплаты продукции и услуг, для увеличения степени приверженности потребителя к продукции фирмы КМС предлагать скидки постоянным клиентам. Предложить в качестве дополнительной услуги внутреннюю и внешнюю отделку пластиком дверных и оконных откосов. Расширять цветовой диапазон производимых металлопластиковых конструкций.
Для ускорения выполнения заказов в летний и осенний период использовать дополнительных наемных рабочих.
Стараться приобрести лицензии на производство некоторых видов продукции, перенимать новые технологии производства.

Соблюдение этих рекомендаций поможет увеличить конкурентные преимущества и в некоторой степени сократить свои слабости.

Таким образом, применение экспресс-методики позволяет произвести количественный анализ внутренней и внешней среды предприятия, получить оценку его конкурентоспособности, дает возможность проанализировать влияние каждого фактора на деятельность предприятия.

Переоценка факторов наглядно показала возможность смены стратегической позиции, и при этом были получены конкретные рекомендации для коррекции стратегических и тактических планов.

Предложенная методика приемлема для обоснования стратегических решений относительно управления деятельностью предприятия, а также может выступать аргументом, подтверждающим целесообразность инвестиционных решений.

Таким образом, использование данной методики в практических целях может служить основой для формирования стратегии дальнейшего развития предприятия, а также позволит оценивать ее эффективность на этапах реализации стратегии и контроля.

Следовательно, можно утверждать, что предлагаемая в статье методика определения стратегической позиции предприятия действительно может

служить инструментом стратегического анализа и позиционирования.

Библиографический список

1. Куделя А.Д. Стратегический корпоративный менеджмент / Под ред. В.А. Трайнева. - М., 2000. - С.43-44
2. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Гардарика, 1998
3. Фокина Е.В. Использование моделей оценки конкурентоспособности в процессе стратегического анализа / монография. Рост. гос. экон. ун-т. «РИНХ». Ростов н/Д, 2009. – 103 с.
4. Коробейников О.П. и др. Стратегическое поведение: от разработки до реализации // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 3. С. 88-129.

Bibliographic list

1. Kudelja A.D. Strategic corporate management / Under ed. V.A. TRAYNEVA. - M., 2000. - Pp. 43-44
2. Vihanskiy O.S. Strategic management. - M.: Gardarika, 1998
3. Fokina E.V. Using the models of the competitiveness estimation in process of the strategic analysis / monograph. Rost. st. ekon. un-ty "RINH". Rostov n/D, 2009. - P. 103.
4. Korobeinikov O.P. and others. Strategic behaviour: from development to realization // Management in Russia and overseas. 2002. №3. Pp. 88-129.

Т.И. Долятовская

КОГНИТИВНЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЙ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА РЕЗУЛЬТИРУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Рассмотрены основные операции анализа взаимосвязей результирующих показателей работы предприятия с изменениями отдельных факторов или их набора. Выведены уравнения расчета реакций предприятия на импульсные изменения среды или сценарии возможных изменений. Показаны практические применения разработанных методов.

Annotation

The basic operations of the analysis of interrelations of resultants of indicators of work of the enterprise with changes of separate factors or their set are considered. The equations of calculation of reactions of the enterprise on pulse changes of environment or scenarios of possible changes are deduced. Practical applications of the developed methods are shown.

Ключевые слова

Когнитивный анализ, когнитивные карты, импульсные воздействия, сценарии изменений, реакции переменных состояния предприятия, подготовка решений на основе когнитивного анализа

Keywords

The kognitivnyj analysis, когнитивные cards, pulse influences, scenarios of changes, reactions of variables of a condition of the enterprise, preparation of decisions on a basis когнитивного the analysis

При принятии управленческих решений в управлении предприятием в слабо структурированных ситуациях

целесообразно использование когнитивного анализа и моделирования [1,2]. В настоящее время разработаны методы

построения четких когнитивных карт и их анализа [3], однако для использования этих карт в априорном моделировании результатов управляющих воздействий необходимы методы составления структурных уравнений. В статье представлены технологии вывода уравнений для случаев импульсных воздействий и анализа сценариев.

1. Когнитивный анализ и построение когнитивных карт

При решении сложных проблем управления предприятием возникает необходимость структуризации проблемы, заключающейся в определении внутренних, управляемых и неуправляемых переменных, характеризующих проблемную ситуацию, и установлении взаимных влияний между ними, которые отражаются в когнитивной карте. Таким образом, логику когнитивного анализа и моделирования проблем управления предприятием можно представить в виде последовательности операций (рис. 1).

Когнитивная карта позволяет структурировать факторы, влияющие на интересующие нас результирующие показатели, являющиеся результатами принимаемых управленческих решений. Рисунок 2 показывает простой пример построения когнитивной карты, на которой факторы x_1 , x_2 влияют на результат работы предприятия R . Построенная когнитивная карта применяется для решения прямой задачи (оценки реакции выхода на изменения факторов) или обратной задачи (определения необходимых изменений факторов для достижения желаемого результата R). Результаты решения этих задач используются для обоснования принимаемых реше-

ний. При решении обеих задач рассматриваются два вида изменений факторов: импульсное воздействие (определенное изменение одного из факторов и расчет с помощью выведенного уравнения изменения одного или нескольких результатов R) и анализ сценариев.

2. Анализ импульсных воздействий

Если на результат R (объем продаж фирмы) влияют два фактора x_1 (затраты на рекламу) и x_2 (время рекламного воздействия), и x_1 возрастает на 10%, а x_2 останется без изменения, то изменение результата R (рис. 2) рассчитывается по формуле:

$$\Delta R = w_1 * I_1 = 0,4 * 10 = 4\% \quad (1)$$

где w – коэффициенты силы влияния факторов x_1 , x_2 на результирующую переменную R ,

I_1 – импульсное воздействие на однократное изменение входного фактора x_1 .

Если импульсное воздействие изменяется в динамическом режиме на 5%, 10%, 10%, 15% в последовательные моменты времени (например, недели), то для каждой реакции будет приращение результата (например, недельного объема продаж):

$$\Delta R_1 = 0,4 * 5 = 2\%$$

$$\Delta R_2 = 0,4 * 10 = 4\%$$

$$\Delta R_3 = 0,4 * 10 = 4\%$$

$$\Delta R_4 = 0,4 * 15 = 6\%$$

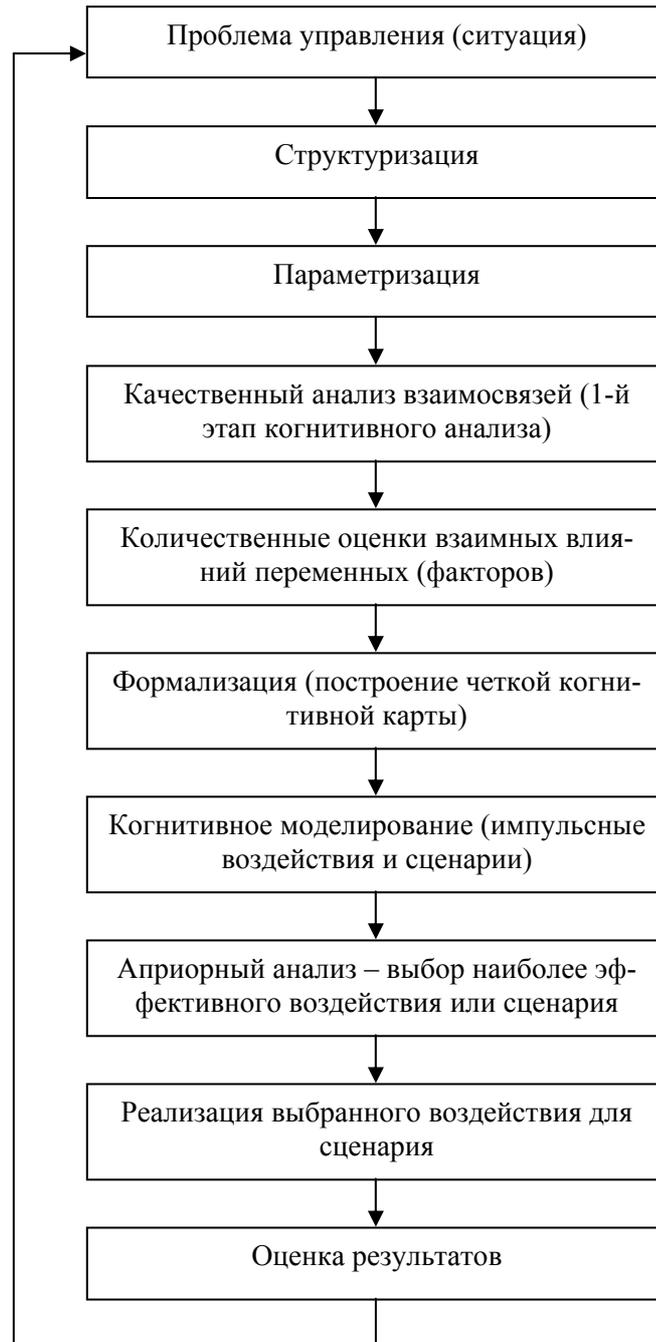


Рис. 1 Логика когнитивного анализа и моделирования проблем управления предприятием

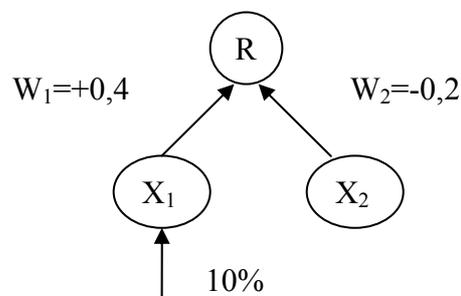


Рис. 2 Пример простой когнитивной карты

Графически эта последовательность реакций даст изменения выхода (рисунок 3), то есть выход ΔR (прирост объема продаж за неделю, в процентах)

будет нарастать пропорционально ΔX_1 (реальному приросту затрат на рекламу, в процентах).

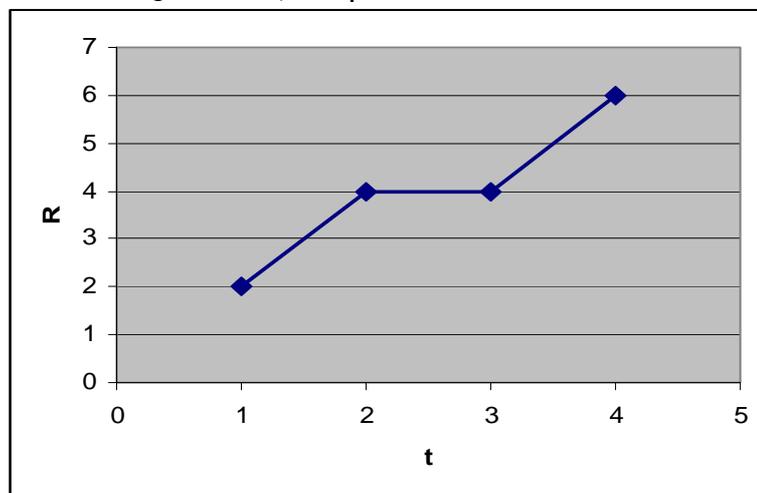


Рис. 3 Временная последовательность изменения результата R

Если воздействует комбинация значений обоих факторов x_1 x_2 , то такая комбинация формирует сценарий внешних воздействий, реакция на который описывается уравнением:

$$\Delta R = w_1 * I_1 + w_2 * I_2 \quad (2)$$

То есть для примера (рис.4): $\Delta R = 0,4 * 10 - 0,2 * 10 = 2\%$.

Совместное действие этих факторов дает меньший прирост результата R.

Для более сложной когнитивной карты уравнения составляются на той же основе (рис. 5) (см. ниже).

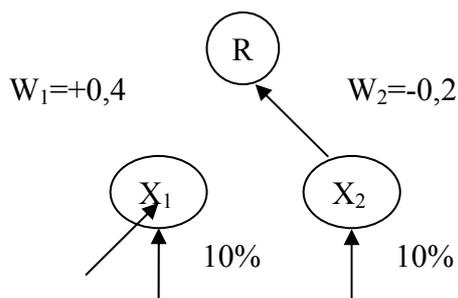


Рис. 4 Когнитивная карта с двумя импульсными воздействиями

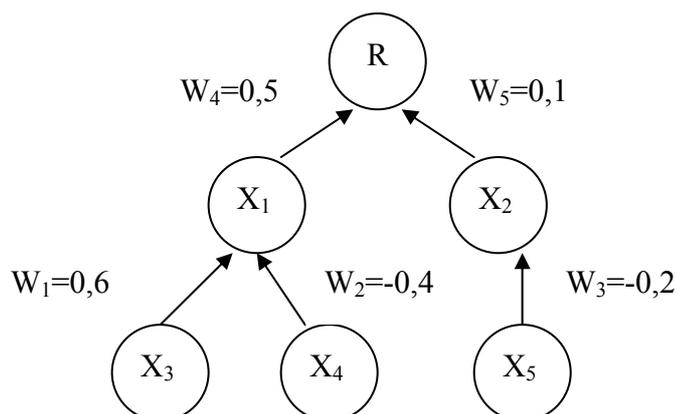


Рис. 5 Трехуровневая когнитивная карта

3. Динамический анализ процессов с помощью когнитивной карты

Когда одновременно изменяются несколько факторов, формируется сценарий их воздействия. При представленной разметке когнитивной карты (рис. 5) и сценарии воздействий из изменений $x_2 - 10\%$, $x_4 - 10\%$, $x_5 - 5\%$ уравнения расчета результата имеют вид системы:

$$\begin{cases} \Delta X_1 = 0,6 * 10 - 0,4 * 10 = 2\%, \\ \Delta X_2 = -0,2 * 5 = -1\%; \end{cases} \quad (3)$$

$$\Delta R = 0,5 * 2 + 0,1 * 1 = 0,9\% .$$

На основе построенной когнитивной карты возможно динамическое моделирование реакций выходной переменной на примере воздействия факторов. Например, имеется когнитивная карта (рис. 6) с определенными экспертами показателями силы влияний и воздействиями факторов во времени, которые представлены таблицей 1. Сценарий включает два импульсных воздействия разной интенсивности в последовательные моменты времени.

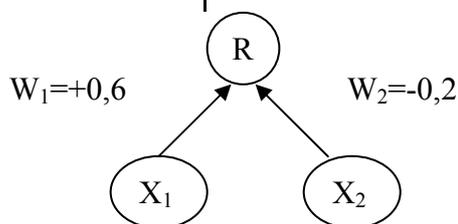


Рис. 6 Карта для анализа динамики изменений результата

Таблица 1. Изменения значений факторов в разные моменты времени (в процентах)

t	1	2	3	4	5
X_1	10	10	20	22	25
X_2	5	5	8	10	10

Составляются уравнения для изменений выходов также в процентах отклонений результата:

$$\Delta R_1 = 0,6 * 10 - 0,2 * 5 = 5\% ,$$

$$\Delta R_2 = 0,6 * 10 - 0,2 * 5 = 5\% ,$$

$$\Delta R_3 = 0,6 * 20 - 0,2 * 8 = 10,4\% ,$$

(4)

$$\Delta R_4 = 0,6 * 22 - 0,2 * 10 = 11,2\%$$

$$\Delta R_5 = 0,6 * 25 - 0,2 * 10 = 13\% .$$

Расчеты показывают, что при заданном сценарии изменений входов получается график изменений выходов (рис. 7), то есть реакции системы на изменения влияющих факторов будут изменяться. Это позволяет априорно оценивать результаты различных сценариев воздействий на систему и принимать решения на основе априорной информации. При решении обратной задачи получения необходимого результата R метод дает возможность подбора нужной комбинации изменений факторов для влияния на достижение поставленной цели.

Развитием когнитивного моделирования является построение нестационарных карт с времязависимыми показателями силы влияния.

Рассматриваются три сценария изменения R для четырех факторов $x_1 \dots x_4$ при двух разных наборах коэффициентов силы влияния, первый набор (коэффициентов приведен на рис. 8). Для второго набора коэффициенты изменяются вследствие изменений условий функционирования системы:

$W_1=0,5$, $w_2=0,3$, $w_3=0,4$, $w_4=-0,5$, $w_5=0,2$, $w_6=0,3$ (изменения коэффициентов отражают нестационарность среды, коэффициенты могут носить времязависимый характер).

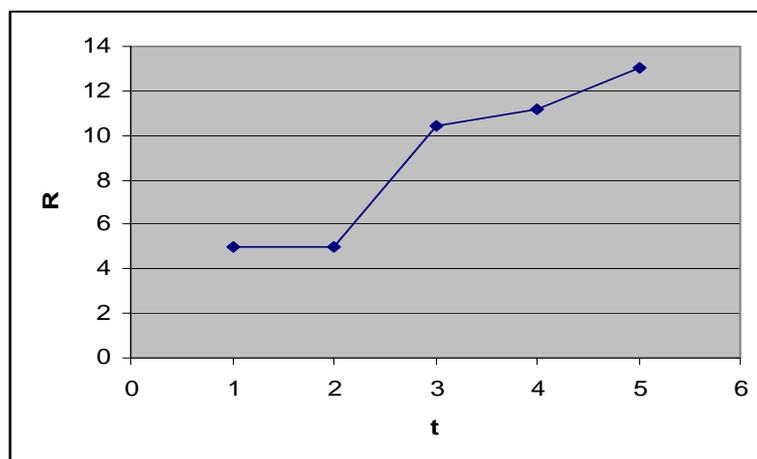


Рис. 7 Динамика изменений результата R для сформированного сценария

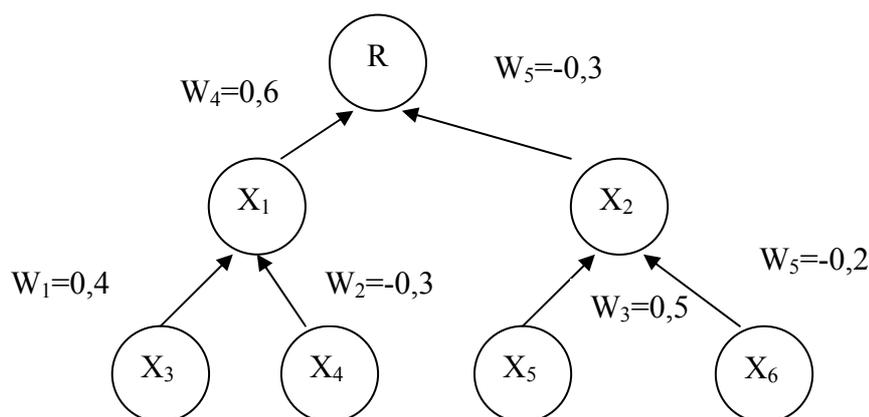


Рис. 8 Когнитивная карта с переменными коэффициентами влияния

Таблица 2. Сценарии изменений четырех факторов (в процентах) для анализа реакции

Сценарии	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
1 Сценарий	5	5	5	5
2 Сценарий	5	10	5	10
3 Сценарий	10	10	10	10

Результаты расчетов, проведенных по ранее изложенной методике для первого набора коэффициентов (рис. 8), имеют вид:

- для сценария 1 реакции на входные воздействия равны:

$$\Delta X_1 = 0,4 * 5 - 0,3 * 5 = 0,5\%$$

$$\Delta X_2 = 0,5 * 5 - 0,2 * 5 = 1,5\%$$

$$\Delta R = 0,6 * 0,5 - 0,3 * 1,5 = -0,15\%$$

- для сценария 2 отрицательное отклонение результата R становится больше:

$$\Delta R = -0,75\%$$

- для сценария 3 отклонение результата уменьшается по сравнению со вторым сценарием:

$$\Delta R = -0,3\%$$

Для другого набора коэффициентов реакции будут другими для тех же сценариев: для сценария 1- $\Delta R = -0,7\%$, для второго сценария $\Delta R = +0,2\%$, для третьего сценария $\Delta R = +1,3\%$, то есть изменения внутренних связей и влияний в системе меняют ее результаты на внешние воздействия, и их можно оценивать с помощью модели.

Если взять средние значения изменений факторов в сценариях $x_1=5\%$, $x_2=7,5\%$, $x_3=10\%$, то для этих сценариев можно рассчитать чувствительность реакций:

$$\eta = \frac{\Delta R_j}{\bar{X}_j}$$

Для первого набора коэффициентов влияния:

$$\eta = \frac{-0,15\%}{5\%} = -0,03\% \text{ на}$$

1% изменений факторов.

Этот показатель дает возможность оценить чувствительность результата к изменениям влияющих факторов и сформировать на этой основе рациональный сценарий.

Для третьего сценария при значительном изменении факторов расчетное значение $\eta = \frac{1,3}{10} = 0,13\%$, что в

четыре раза превышает показатели предыдущего сценария. Эти показатели можно использовать при формировании реакций на изменение факторов.

Таким образом, сложные и слабоструктурированные задачи принятия управленческих решений могут быть формализованы путем построения когнитивных карт и на их основе возможно моделировать изменения результатов при импульсном изменении факторов, при изменениях в динамике и при формировании сценариев. Предложенный инструментарий полезен для априорного моделирования результатов возможных управленческих решений и выбора наиболее эффективного варианта решения.

Библиографический список

1. Смит А., Долятовская Т.И. Моделирование когнитивных процессов при формировании политики фирмы//Международный научный альманах. Вып. 10.-Актюбе:Изд. Актюбинского университета, 2010.

2. Долятовская Т.И. Методика когнитивного анализа нечетких ситуаций // Международный научный альманах, выпуск 6, -Актюбе:Изд. Актюбинского университета, 2009

3. Долятовский В.А., Долятовская Т.И. Когнитивные методы в менеджменте. Эл.уч. пособие.- Ростов-на-Дону: РГЭУ, 2009. 136 с.

Bibliographic list

1. Smith A, Dolyatovskaya T.I. Modelling cognitives processes at formation of a pol-

icy of firm//the International scientific almanac. V. 10.-Aktjube: The Aktyubinsk university, 2010.

2. Dolyatovskaya T.I. Technique of cognitive analysis of indistinct situations//the International scientific almanac, release 6.-Aktjube: The Aktyubinsk university, 2009

3. Doljatovski V. A, Dolyatovskaya T.I. Cognitives methods in management. El. manuel grant. - Rostov-on-Don: RSUE, 2009. 136 pages.

М.А. Комиссарова

ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

Аннотация

В статье затрагиваются проблемы стратегического развития угледобывающих компаний в российской промышленности, предлагается классификация стратегий, и обосновываются основные стратегии угольного производства – диверсификация и инновационность..

Annotation

In article problems of strategic development of the coal-mining companies in the Russian industry are mentioned, classification of strategy is offered, and the basic directions of a diversification of coal manufacture are considered.

Ключевые слова

Стратегия, стратегическое управление, диверсификация, инновации.

Keywords

Strategy, strategic management, a diversification, innovation.

В сложившихся условиях мирового кризиса экономика России находится в состоянии глубоких преобразований, связанных с переходом к новым экономическим отношениям, усилением процессов глобализации, интеграции, требующих поиска новых подходов к управлению производственными системами. При этом все более значительную роль в развитии промышленных предприятий, в том числе и угледобываю-

щих, начинает играть стратегический менеджмент, обеспечивающий инновационный путь их развития.

Стратегическое управление представляет собой принципиально новое и мощными темпами развивающееся научное и практическое направление в науке управления. Проведенный анализ теоретико-методологических подходов к управлению говорит, о том что до настоящего времени при отсутствии

единой теоретической базы еще не разработана универсальная структура процесса стратегического управления, а набор стратегических альтернатив, выдвигаемый в основном западными учеными-экономистами, не оправдал пока себя в условиях отечественной экономики. Поэтому необходим поиск альтернативных направлений стратегического развития российских промышленных компаний, позволяющий им встать на путь дальнейшего устойчивого развития.

В теории и практике стратегического управления разработаны и применяются различные модели стратегического выбора, к числу наиболее известных следует отнести матрицу возможностей И. Ансоффа [1], матрицу «рынок-продукт» А. Стейнера [4], модель конкурентоспособных стратегий М. Портера [3], модель выбора конкурентных стратегий Ф. Котлера [2], модель стратегического выбора на основе цикла развития предприятия. Однако предлагаемые в результате применения этих моделей стратегии не могут быть использованы в российских условиях.

Специфика угледобывающих компаний требует разработки стратегических групп, которые будут обеспечивать интересы как владельцев этих компаний, так и интересы экономики и социальной сферы региона и страны в целом. Основная функция стратегий, адаптированных к условиям отечественной экономики и специфике угольной отрасли, должна состоять в том, что они обеспечат развитие предприятиям в сложных процессах взаимодействия с внешней средой. При этом, говоря о функционировании предприятий топливно-добывающего комплекса, немаловажную роль играет экологический фактор, поскольку здесь затрагиваются вопросы рационального недропользования и минимизации экологического ущерба, наносимого деятельностью таких предприятий.

Результаты проведенных исследований показывают, что при отказе от государственной поддержки угледобывающих предприятий в течение ближайших пяти лет почти все они могут прекратить свое существование. Поэтому угледобывающим предприятиям необходимо разработать комплекс мероприятий, стратегий их дальнейшего существования, сформулировать группы стратегий развития данных компаний в сложных, постоянно меняющихся условиях внешней среды.

1. *Стратегии пассивного существования.* Предусматривают обеспечение функционирования предприятия в условиях, наиболее благоприятных для его деятельности, уже имеющихся позитивных факторов в сформировавшихся условиях внешней среды.

2. *Стратегии активного существования.* Направлены на активное использование имеющихся факторов внешней среды, уже существующих технологий, возможную адаптацию и поиск наиболее благоприятных путей для перехода на новые рыночные позиции. Это должно проявляться в способности компании к быстрой перестройке внутренних структур и использованию более сложных форм стратегического поведения.

3. *Стратегии развития,* то есть стратегии воздействия на внешнюю среду. Обеспечивают функционирование предприятий с использованием новых технологий (инноваций) и способствуют непосредственному воздействию самого предприятия на окружающую среду.

В таблице 1 представлен предлагаемый автором набор возможных стратегий существования угледобывающих компаний в разрезе выделенных стратегических групп. При этом наиболее привлекательными являются стратегии развития, в том числе входящая в этот блок стратегия диверсификации имеющихся производств и инновационная

стратегия. Рассмотрим их содержание | подробнее.

Таблица 1. Основные стратегии угледобывающих компаний и последствия их реализации.

Стратегия	Цель	Действия для достижения цели	Результаты	
			на краткосрочную перспективу	на долгосрочную перспективу
I. Стратегии пассивного существования				
2. Стратегии ценового роста	Обеспечить самокупаемость шахт за счет увеличения цен на продукцию	Повысить цены на уголь в зависимости от его качества зольности и т.д.	Временное улучшение экономического состояния шахт за счет увеличения выручки	Рост цен на материалы, энергоносители, снижение спроса на уголь, рост затрат
3. Стратегия ликвидации	Ограничить капиталовложения в производство	Прекращение деятельности по поддержанию устойчивости предприятий	Закрытие большого количества убыточных шахт, рост социальной напряженности в регионе	Ухудшение показателей работы шахт вследствие социальных и экологических проблем
4. Стратегия консервации убыточных шахт	Сохранить производственные мощности убыточных шахт, пока не улучшится конъюнктура рынка	Поддерживать предприятие в законсервированном состоянии при отсутствии добычи	Поддержание шахтного фонда при относительно низкой государственной поддержке	Возможность наращивания объемов добычи угля без строительства новых предприятий
II. Стратегии активного существования				
1. Стратегия поддержания	Повысить рентабельность действующих шахт с минимальными потерями шахтного фонда	Обеспечить приток инвестиций для поддержания шахт с высоким инновационным потенциалом и постепенно законсервировать с низким потенциалом	Сохранение объемов добычи, решение проблем социального характера	Увеличение объемов добычи и рост числа рентабельных шахт
2. Стратегия выборочной поддержки	Быстрое обеспечение роста рентабельности наиболее успешных шахт	Владельцам компаний поддерживать работу шахт с высоким производственным потенциалом и закрывать с низким	Поддержание объемов добычи и снижение затрат, рост социальной напряженности	Увеличение объемов добычи угля при имеющемся количестве рентабельных шахт

Продолжение таблицы 1

Стратегия	Цель	Действие для достижения цели	Результаты	
			на краткосрочную перспективу	на долгосрочную перспективу
3. Стратегия снижения затрат	Сокращение затрат на добычу	Выявление внутренних резервов по всей производственной цепи	Снижение себестоимости угля	Увеличение объема собственных средств и уменьшение доли государственных дотаций
III. Стратегии развития				
1. Стратегия интегрированного роста	Снизить зависимость от поставщиков горношахтного оборудования	Создание владельцами компаний вертикальных интегрированных структур в рамках угледобывающего холдинга	Уменьшение затрат на добычу за счет снижения статьи материальных затрат	Увеличение объемов добычи угля
2. Стратегия горизонтальной интеграции	Уменьшить количество шахт с низким потенциалом внутри компании	Создание шахтных объединений за счет слияния слабых и сильных предприятий	Сокращение числа убыточных шахт	Стабилизация работы шахт и социальной обстановки в регионах
3. Стратегия диверсификации	Улучшение финансового состояния шахт за счет расширения видов деятельности	Создание дополнительных производств в структуре угледобывающих предприятий	Увеличение первоначальных затрат на открытие таких производств	Рост рентабельности шахт, улучшение экологической обстановки, минимизация ущерба, наносимого природной среде
4. Инновационная стратегия	Повышение технологического и организационно-технического уровня шахт	Использование новых технологий, различных ноу-хау, покупка нового оборудования	Значительный рост инвестиций; рациональное недропользование	Повышение технологического уровня угледобывающих предприятий, улучшение условий труда и повышение безопасности ведения работ

В условиях командной экономики диверсификация осуществлялась, как правило, с большими затратами и не могла обеспечить успешного развития угольного производства. В дальнейшем к важнейшим недостаткам диверсификации можно будет отнести убыточность значительной части непрофильных производств и их неспособность функционировать в условиях перехода к рынку и общего спада производства, а также отсутствие платежеспособности у потенциальных потребителей новой непрофильной продукции, появление на рынке зарубежных конкурентов и т.п.

Ныне существующая система государственной поддержки угледобывающих предприятий еще не заставляет рассматривать диверсификацию производства как путь повышения экономической устойчивости рассматриваемых предприятий и связанных с этим позитивных сдвигов в социальной области. По этим причинам диверсификация в настоящее время имеет относительно небольшие масштабы на предприятиях угольной отрасли, во многом не использующих ее потенциальных возможностей.

В перспективе очевидным эффектом диверсификации может явиться создание новых непрофильных рабочих мест в составе акционерного общества и стремление компании к возможности прибыльного функционирования, параллельно с основным, не угольного производства. Это будет иметь особое значение в обстановке экономического кризиса в целом и обостряющейся финансовой неустойчивости предприятий отрасли, в частности.

В течение последних 10 лет основными направлениями диверсификации при условии использования зданий и сооружений поверхностных комплексов ликвидируемых шахт явились:

– создание производств строительных материалов из местных источников сырья практически во всех угле-

добывающих регионах; переработка породных отвалов шахт, например, Подмосковского бассейна, в сельскохозяйственные гуминосодержащие удобрения, пигменты и накопители для пластмасс и резинотехнических изделий на базе оригинальных запатентованных технологий;

– организация производства корпусной и мягкой мебели из натуральной древесины в Кузбассе и Ростовской области;

– создание новых и расширение действующих цехов по производству товаров народного потребления и горно-шахтного оборудования на машиностроительных заводах, например, на АО «Анжеромаш» в Кузбассе;

– создание торговых промышленных комплексов и грузовых терминалов на промплощадках закрываемых шахт «Покровская» в Тульской области, «Подгородненская» и «Хасан» в Приморском крае и др. [5];

Следует отметить шахтостроительные организации, где при сокращении объемов основной деятельности и реструктуризации предприятий постоянно осуществляются меры по социальной защите трудящихся путем приоритетной гарантии их трудоустройства на вновь создаваемых новых рабочих местах за счет диверсификации производства.

В Кузбассе за последние годы на базе новых высокоэффективных технологий и оборудования введены предприятия и цеха по производству столярных изделий, кровельной черепицы, керамических изделий и кирпича из дешевого местного сырья и материалов. Кроме того, создан технологический комплекс по производству марганцевого концентрата, организована по области сеть автозаправочных станций, платных стоянок для автомобилей, цехов по их ремонту и обслуживанию, мини-пекарен и др.

В АО «Якутуглестрой» на базе высвобождающихся мощностей введено производство высококачественных стальнойных изделий европейского стандарта на импортном оборудовании, цех по выпуску резинового порошка на основе утилизации сверхкрупногабаритных шин от карьерных самосвалов и производство изделий из цветного литья.

В АО «КАТЭЖуглестрой» построены заводы по выпуску щебня и керамических изделий, а также высокопроизводительный лесопильный комплекс.

В АО «Ростовшахтстрой» введены в действие щебеночный завод, стальной, камнерезный, кондитерские цеха, хлебопекарни.

Необходимость диверсификации производства в современных условиях воспринята также и руководителями некоторых научных подразделений отрасли в связи с резким сокращением спроса на научную продукцию и неизбежным сокращением численности персонала. Например, на производственных площадях АО «Кузниишахтострой» (г. Кемерово) организовано рентабельное производство противоаэрозольных респираторов. Опыт организации первых диверсификационных производств, несомненно, полезен также с точки зрения отработки рентабельных технологий с целью последующего внедрения их на вновь создаваемых непрофильных производствах при закрытии убыточных шахт отрасли.

В решение задач диверсификации предприятий угольной промышленности в первую очередь должны быть максимально вовлечены региональные и отраслевые финансовые и материальные ресурсы с эффективным использованием действующих и высвобождаемых при ликвидации предприятий основных фондов. Для этого владельцам компаний необходимо в ближайшее время выявить на всех предприятиях отрасли неисполь-

зуемые мощности и производственные площади для последующего создания на их базе эффективных рабочих мест.

Вместе с тем ряд важных организационно-экономических аспектов обеспечения рентабельного функционирования горных предприятий и их адаптация к условиям рынка на основе проведения диверсификации производства с учетом комплексного использования углей и отходов остаются недостаточно изученными. Необходимо оптимизировать систему использования ресурсного потенциала угольного предприятия, исходя из рационального потребления сырьевых и материальных ресурсов, а также отходов угледобычи. Для этого должна быть разработана инновационная стратегия дальнейшего функционирования предприятий угледобывающей отрасли.

Принятие и реализация инновационных стратегий развития компаний угледобывающей промышленности требуют проведения дополнительных исследований с учетом возможных экономических, политических и экологических последствий. Особенно сложной является проблема, связанная с закрытием шахт. С одной стороны, есть шахты, которые добывают незначительные объемы угля, но для поддержки своей жизнеспособности требуют значительных дотаций из государственного бюджета. С другой стороны, большинство этих шахт являются градообразующими предприятиями, от жизнедеятельности которых зависит существование шахтерских поселков и городов.

Моноструктурность экономики типична для многих субъектов Российской Федерации, в том числе, и для угледобывающих регионов. При нынешнем экономическом, техническом и финансовом положении предприятий РФ процесс введения высокотехнологичных и высокорентабельных диверсифи-

цированных производств является достаточно затруднительным. В отечественной промышленности не хватает сейчас даже не инвестиций, а высокоэффективных с минимальным риском инновационных проектов. При этом только использование новых технологий позволит существенно улучшить состояние кризисных предприятий угледобывающей отрасли и даст возможность выйти на уровень мировых экономических показателей в целом по отрасли.

Реализацию инновационных стратегий угольными компаниями с целью повышения экономической эффективности и конкурентоспособности предприятий, целесообразно производить на основе:

- перестройки организационной структуры предприятия;

- выбора проектных решений угледобывающих предприятий на основе использования высоких технологий и достижений научно-технического прогресса в строительстве предприятий;

- разработки инвестиционных проектов реализации технических новшеств на угледобывающих предприятиях;

- формирования сценариев стратегии реализации инноваций на основе моделирования, применения прогрессивных организационно-технологических схем строительства угледобывающих предприятий, эффективных схем планировки горных работ и преобразования технологий разработки угольных пластов и переработки углей;

- разработки прогноза возможного развития угольной отрасли с учётом основных тенденций преобразования технологий добычи и переработки угля, а также стратегии управления инновациями;

- высокого уровня квалификации персонала за счёт целенаправленной подготовки работников для овладения

универсальными знаниями в области эксплуатации шахты;

- выбора рациональной схемы ведения очистных работ в соответствии с геологическими условиями и параметрами оборудования для очистных работ;

- применения высоких технологий на горно-подготовительных и очистных работах.

Наличие у предприятия способности к осуществлению инноваций и диверсификации является ключевой составляющей определения их конкурентоспособности и стратегической позиции на топливно-энергетическом рынке.

Библиографический список

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – Спб.: Питер, 1999.
2. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: Анализ, планирование, внедрение, контроль. – Спб.: Питер, 2002.
3. Портер М. Международная конкуренция/Пер. с англ. под ред. И с предисловием В.Д.Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.
4. Steiner G.A. Strategic planning: What every manager must know. – NY, Free Press, 1979.
5. Н. С. Батугина, Р.Р. Ноговицын. Возможные и допустимые направления диверсификации в хозяйственном комплексе РС//Горный информационно-аналитический бюллетень, № 4, 2009.

Bibliographic list

1. Ansoff I. Novaja corporate strategy. – Spb.: Peter, 1999.
2. Kotler F. Marketing-management: the Analysis, planning, introduction, the control. – Spb.: Peter, 2002.
3. Porter M. Mezhdunarodnaja's malt liquor a competition/lane with English under the editorship of And with predi-sloviem V.D.ShChetinina. – M: the international relations, 1993.
4. Steiner G.A. Strategic planning: What every manager must know. – NY, Free Press, 1979.

5. N.S.Batugina, R.R.Nogovitsyn. Possible and admissible directions of a diversification in economic complex PC//Mountain

informatics-but-analytical the bulletin, № 4, 2009.

Е.Н. Страхова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы организации внешнеэкономической деятельности предприятий с позиций институционально-эволюционной теории, в частности, закономерности формирования институциональной структуры как сферы национально-го и межгосударственного регулирования.

Annotation

The article considers the questions of organization of enterprises foreign economic activity in the context of the theory of institutional evolution and, in particular, the principles of forming an institutional structure as a sphere of national and transnational regulation.

Ключевые слова

Институты, механизм контроля, институциональная структура, внешнеэкономическая деятельность, хозяйствующие субъекты, государство, международные организации, модель.

Key words

Institutes, control mechanisms, institutional structure, foreign economic activity, economic entities, state, international organizations, model.

Современные тенденции организации мировых экономических процессов позволяют говорить о глобальном тренде усиления наднационального начала в развитии внешнеэкономических связей государств. Вследствие этого эффективная система внешнеэкономических отношений, позволяющая интегрироваться в мировое хозяйство, становится необходимой предпосылкой успешного развития национальной экономики. Наличие институциональных структур и институтов, ответственных за организацию внешнеэкономических отношений и способных вести политику по их укреплению, в настоящее время относится к одному из основных факторов, в решающей степени обусловли-

вающих содержание внешнеэкономической политики страны.

Цель статьи состоит в выявлении основных закономерностей организации современной институциональной структуры внешнеэкономической деятельности предприятий. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить значение понятий институционально-эволюционной теории, используемых в настоящем исследовании;
- выделить основные составляющие институциональной структуры внешнеэкономической деятельности предприятий;
- представить и обосновать модель организации институциональной

структуры внешнеэкономической деятельности предприятий как сферы национального и межгосударственного регулирования.

Институциональный подход занимает важное место среди многообразия подходов к управлению развитием социально-экономических систем и системы государственного управления, тем не менее сохраняется известная неопределенность предметной области большинства институциональных исследований.

В настоящей статье под *институтами рыночной экономики* понимается совокупность формальных и неформальных норм и правил, призванных обеспечить организованность отношений экономических агентов, их постоянное совершенствование и развитие. Под *институциональной структурой* понимается упорядоченный набор институтов, а также механизмов, обеспечивающих их выполнение, формирующие нормативные границы и альтернативы осуществления экономической деятельности, определяющие структуру побудительных мотивов взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Институциональная структура внешнеэкономической деятельности определяется сложностью организации данной деятельности и представляет собой систему институтов, а также механизмов, обеспечивающих их выполне-

ние, сформированных на национальном, межгосударственном и наднациональном уровне.

На рис. 1 представлена модель организации институциональной структуры внешнеэкономической деятельности предприятий как сферы национального и межгосударственного регулирования. Институциональная структура ВЭД графически представлена в виде заштрихованного круга, образованного малым кругом и кольцом вокруг него. Малый круг представляет собой институты ВЭД (секторы 1.1, 1.2, 1.3), кольцо – механизм, обеспечивающий выполнение норм и правил (секторы 2.1, 2.2, 2.3). Деление институциональной структуры на секторы осуществляется посредством учета в модели национального и межгосударственного уровня регулирования экономических отношений. Стоит отметить, что фундаментальность составляющих элементов придает модели общезначимый характер.

Секторы институциональной структуры, находящиеся в сфере влияния национального государства (секторы 1.2, 2.2), по существу представляют собой реализацию полномочий государственных органов власти в сфере ВЭД. Данные полномочия с позиций институционализма можно условно разделить на три группы: функции по производству институтов, контрольные (управленческие), посреднические функции

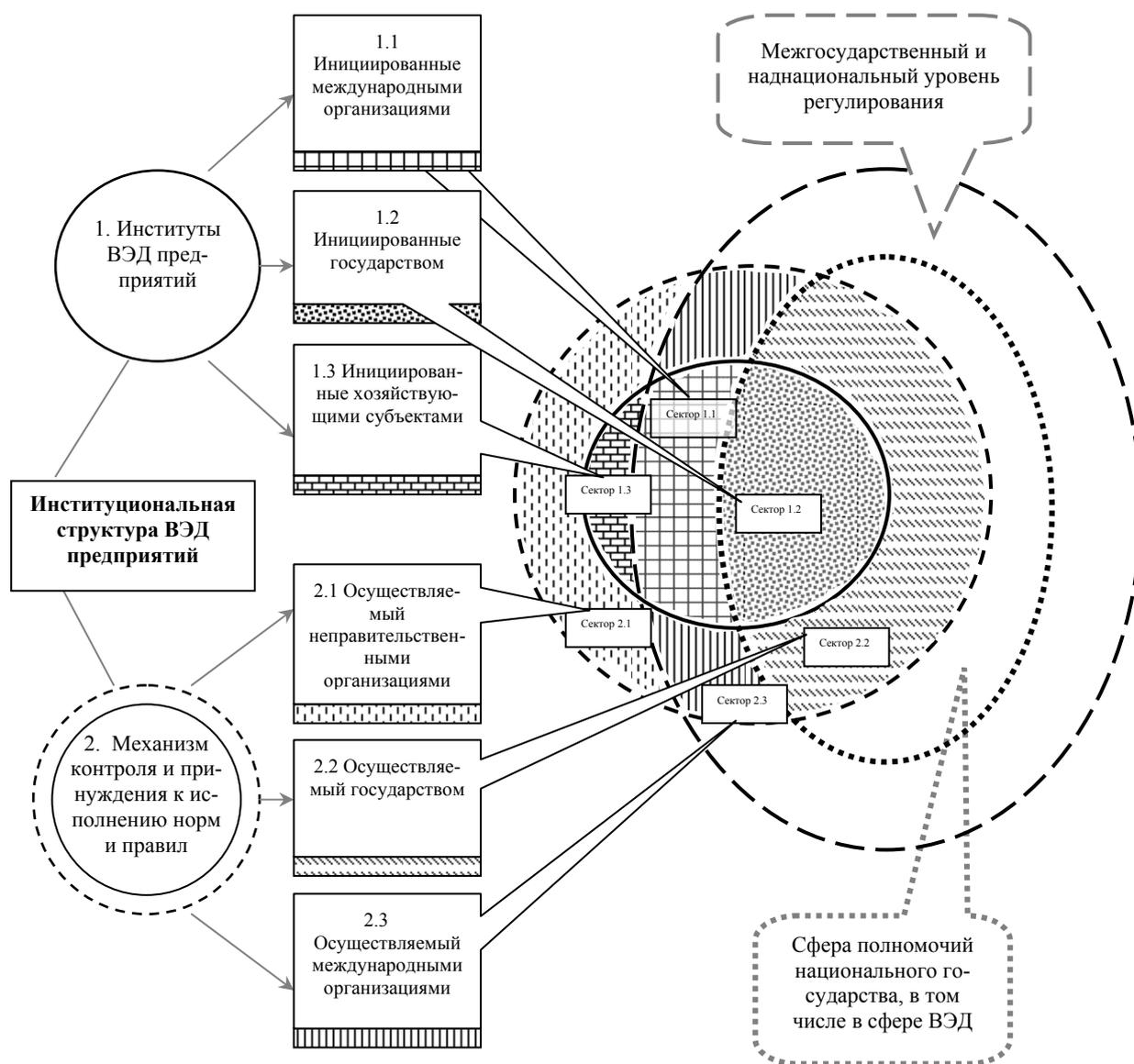


Рис. 1. Модель организации институциональной структуры внешнеэкономической деятельности предприятий как сферы национального и межгосударственного регулирования (разработано автором)

Функции государства по производству институтов, а также контрольные (управленческие) функции создают предпосылку включенности в институциональную структуру институтов ВЭД, а также механизма контроля за выполнением норм и правил, изображенного в модели в виде соответствующих секторов, ограниченных сфе-

рой влияния национального государства (сектор 1.2, 2.2 соответственно).

Посреднические функции представляют собой механизм взаимодействия государства как с хозяйствующими субъектами, так и международным экономическим сообществом. Данные функции можно назвать особым свойством институциональной системы ВЭД, гарантирующим возможности

долгосрочного качественного экономического роста, а также достойное место страны в системе многомерных экономических взаимозависимостей.

Межгосударственный уровень управления ВЭД представлен собственно институциональным сектором (сектор 1.1) и двумя секторами механизма контроля за соблюдением норм (сектор 2.3), осуществляемого международными организациями и национальными государствами в рамках межгосударственных соглашений. Международные договоры и соглашения являются одним из важнейших средств развития международного сотрудничества, способствуют расширению международных связей с участием государственных и негосударственных организаций, в том числе с участием субъектов национального права, включая физических лиц. Несогласованность режимов национального регулирования внешнеэкономической деятельности является сдерживающим фактором развития международного бизнеса.

Можно выделить три уровня действия инструментов межгосударственного регулирования: глобальный, региональный и двусторонний.

Глобальный уровень представлен прежде всего договорами и соглашениями, заключенными в рамках международных экономических организаций, и отдельными международными конвенциями.

Региональные инструменты регулирования международного бизнеса принимаются странами – участницами интеграционных группировок. Такие инструменты улучшают условия хозяйствования внутри интеграционных группировок, но обычно создают дополнительные протекционистские барьеры на своих внешних границах. Однако, помимо частичной либерализации институциональной среды функционирования международного бизнеса, региональные инструменты нацелены на

гармонизацию и унификацию институтов, существующих в странах – участницах группировки. Наибольшее позитивное влияние на деятельность международного бизнеса оказывают меры, устраняющие барьеры для движения товаров, услуг и капитала внутри интеграционной группировки, а также решения, нацеленные на сближение стандартов, введение единых правил патентования и лицензирования.

К числу важнейших *двусторонних инструментов регулирования* международного бизнеса относятся соглашения о ликвидации двойного налогообложения и инвестиционные соглашения. Ликвидация двойного налогообложения оказывает влияние на все виды международного бизнеса, тогда как межгосударственные инвестиционные соглашения затрагивают преимущественно интересы компаний, осуществляющих прямые капиталовложения. Однако в последнее время инвестиционные соглашения заключаются все чаще одновременно с торговыми и другими внешнеэкономическими договорами.

Наряду с международными соглашениями и национальным законодательством, которыми регулируются отношения сторон в сфере внешнеэкономической деятельности, необходимо выделить такой источник правового регулирования как *обычай делового оборота*. С позиций институциональной экономической теории обычай делового оборота относится к неформальным ограничениям. Являясь «социально санкционированными нормами поведения» [5], неформальные ограничения берут начало в передаче ценностей посредством культуры и отличаются от формальных правил лишь степенью своего проявления: основная функция неформальных ограничений в том, чтобы модифицировать, дополнять или расширять формальные правила; в свою очередь, формальные правила могут дополнять неформальные ограничения и

повышать их эффективность. В российском законодательстве приводится понятие обычая делового оборота, а также его соотношение с нормами законодательства и условиями договора. Под обычаем делового оборота понимается «сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе» [2].

Наибольшей известностью пользуются Правила толкования международных торговых терминов – International commercial Terms – ИНКОТЕРМС (последняя редакция 2000 г.). Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) также являются примером неофициальной кодификации правил международной торговли. Принципы представляют собой набор достаточно гибких правил, что делает возможным их широкое применение в разных ситуациях. Принципы применяются в том случае, если стороны указали на их применение, закрепив прямую отсылку к Принципам, а также могут применяться, когда в договоре стороны согласились, что их отношения будут регулироваться “общими принципами права”.

Отличительной особенностью институциональной структуры является наличие институтов, инициированных хозяйствующими субъектами, а также механизмов контроля за выполнением норм и правил, осуществляемых объединениями предпринимателей. На рисунке данные элементы институциональной структуры ВЭД находятся вне сфер прямого влияния национального и межгосударственного уровня регулирования (секторы 1.3, 2.1 соответственно).

Из негосударственных организаций наибольшее воздействие на развитие и осуществление ВЭД оказывают торгово-промышленные палаты. Торгово-промышленная палата является не-

сударственной некоммерческой общественной организацией, объединяющей российские предприятия и российских предпринимателей. ТПП является «юридическим лицом, созданным в целях содействия развитию экономики страны, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной и торговой инфраструктуры; всемерному развитию всех видов предпринимательства, торговых и научно-технических связей с зарубежными странами» [7].

Региональные Торгово-промышленные палаты являются членами ТПП Российской Федерации, которая выполняет свои задачи и функции на федеральном уровне и обладает всеми правами, необходимыми для осуществления представительских функций как в стране, так и за границей. Имеется значительное число примеров успешного взаимодействия системы ТПП с органами государственной и муниципальной власти. Территориальные палаты берут на себя часть функций по лицензированию деятельности предприятий, валютно-экспортному контролю, таможенным процедурам, организации работы третейских судов, активно участвуют в деятельности межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия субъектов федерации. При Торгово-промышленной палате РФ также функционируют различные акционерные общества и предприятия.

Практика показывает, что к приоритетным направлениям взаимодействия с органами власти относятся: формирование нормативно-правовой базы предпринимательства, создание единого межрегионального информационного пространства, организация внешнеэкономического сотрудничества и межрегиональных связей, поддержка малого бизнеса, подготовка кадров и персонала предприятий, реализация региональных программ (паспортизация хозяйствующих субъектов, организация конкурсов

и тендеров, реструктуризация предприятий и т.д.).

Таким образом, особенности институциональной структуры внешнеэкономической деятельности предприятий можно представить графически в форме соответствующей модели, учитывающей национальный и межгосударственный уровень регулирования, а также потенциал самих хозяйствующих субъектов в формировании институциональной структуры, использование которой позволит в дальнейшем провести более глубокий анализ соответствия институциональной системы внешнеэкономической деятельности общим условиям эффективности, определяемым институциональной экономической теорией, а также оценить «институциональную адекватность» национальной экономической системы в целом.

Библиографический список

1. Вольчик, В. В. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка / В.В. Вольчик, И.Б. Бережной // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. - № 2. – С. 65-73.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федер. закон № 51-ФЗ от 30.11.1994: по состоянию на 18.07.2009.- Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс».
3. Конституция Российской Федерации: по состоянию на 30.12.2008. - Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс».
4. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол. авт.; под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2007. – 688 с.
5. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 185 с.

6. Носова, О.В. Проблемы формирования институтов рыночной системы / О.В. Носова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. - № 2. – С. 74-81.

7. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е.Ф. Прокушев. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2010. – 495 с.

8. Стефанов, М.И. Государственное регулирование развития предприятий-экспортеров в условиях глобального кризиса мировой экономики (на примере предприятий малого бизнеса Ростовской области): дис. ... канд. экон. наук / Стефанов Михаил Иванович. – Ростов н/Д., 2009. – 234 с.

9. Шаститко, А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2002. - № 1. – С. 32-49.

Bibliographic list

1. Volchik, V. V. Complementarity and Hierarchy of Institutions within the Economic Order / V.V. Volchik, I.B. Berezhnoy // Economic Herald of Rostov State University. – 2009. - № 2. – p. 65-73.
2. The Civil Code of the Russian Federation. Part One: the Federal Law № 51-ФЗ dated 30.11.1994: as of 18.07.2009.- Source: Legal Reference System «ConsultantPlus».
3. The Constitution of the Russian Federation: as amended 30.12.2008. - Source: Legal Reference System «ConsultantPlus».
4. World Economy and International Business: manual / composite authors; under the general editorship of V.V. Polyakova, R.K. Shchenina. – 4th edition, revised and emended – M.: KNORUS, 2007. – 688 p.
5. North, D., Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D. North – M.: Economic book fond «NACHALA», 1997. – 185 p.
6. Nosova, O.V. Problems of Forming Market System Institutes / O.V. Nosova // Economic Herald of Rostov State University. – 2008. - № 2. – P. 74-81.

7.Prokushev, E.F. Foreign Economic Activity: manual / E.F. Prokushev. – 7th edition, revised and emended – M.: Dashkov and K, 2010. – 495 p.

8.Stefanov, M.I. State regulation of export companies development in the context of world economy global crises (on the basis of the small business companies of Rostov

region): thesis ... Candidate of Economic Sciences / Stefanov Mikhail Ivanovich. – Rostov-on-Don, 2009. – 234 p.

9.Shastitko, A. Mechanism for control of rule observance (economic analysis) / A. Shastitko // Issues of economy. – 2002. - № 1. – p. 32-49.

М.А. Парфёнов

ЭВОЛЮЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК: ОТ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЛОГИСТИКИ К СЕТЕВЫМ СТРУКТУРАМ

Аннотация

В статье рассматривается эволюция логистической концепции управления цепями поставок. Характеризуются существующие подходы к сравнительной характеристике экономических категорий: «логистика» и «управление цепями поставок». Определяются отличительные черты использования сетевого подхода к организации взаимодействия в цепях поставок, устанавливаются преимущества и недостатки стабильных и динамичных сетевых структур цепей поставок.

Annotation

The article reviews the evolution of the logistics supply chain management concepts. Described the existing approaches to the comparative characteristics of the economic categories of «logistics» and «supply chain management». Determined by the distinctive features of network-based approach to the organization of interaction in supply chains, established advantages and disadvantages of stable and dynamic networks of supply chains.

Ключевые слова

Управление цепями поставок, логистика, сетевой подход, сетевые структуры цепей поставок.

Key words

Supply chain management, logistics, network approach, the network structure of supply chains

Эволюционное развитие теории и практики логистики привело к появлению в конце XX века новой логистической концепции (управление цепями поставок) (Supply Chain Management - SCM), являющейся одним из наиболее динамично развивающихся на протяжении последних десятилетий направлений экономической науки и предпринимательской деятельности. В специальной литературе встречаются различ-

ные точки зрения относительно авторства и времени опубликования в печати пионерных работ по Supply Chain Management. Некоторые специалисты (например, [1, с. 39]) первое употребление термина «управление цепями поставок» относят к статье консультантов Р. Оливера и М. Вебера «Supply chain management: logistics catches up with strategy», которые в 1982 году предложили рассматривать материальные по-

токи от производителя исходного сырья до конечного потребителя в рамках интегрированной стратегии SCM. Другие авторы утверждают, что термин «Supply Chain Management» был впервые предложен известным системным интегратором «i2 Technologies» и американскими консультантами (в частности, компанией «Артур Андерсен») в начале 1980-х годов и впоследствии стал широко использоваться в науке и бизнесе [2, с. 31].

Несмотря на отсутствие общепризнанного авторства концепции SCM, практически все известные иностранные и российские специалисты в области логистического менеджмента соглашались с тем, что Supply Chain Management является объективным этапом развития концепции интегрированной логистики.

Изучение современной зарубежной и отечественной литературы позволяет выделить четыре основных подхода к сравнительной характеристике экономических категорий «управление цепями поставок» и «логистика»:

- М. Кристофер [3], К. Лайсонс, М. Джиллингем [4] и некоторые другие специалисты считают, что Supply Chain Management лишь одно из проявлений расширенного использования логики логистики. Так, например, по мнению представителей логистической школы Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, с научно-методологических позиций управление цепью поставок (SCM) следует рассматривать в качестве одной из концепций ресурсосберегающей парадигмы логистики [5, с. 22];

- Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт [6], В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев и А.Н. Стерлигова [2], основываясь на уточненном определении логистики Совета логистического менеджмента (CLM), утверждают, что логистика – это только часть управления цепями поставок. При этом SCM они характеризуют

как интеграцию ключевых бизнес-процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей и других заинтересованных лиц [2, с. 31];

- Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс [7], Дж. Шапиро [8] и ряд других ученых и специалистов рассматривают логистику и управление цепью поставок как синонимические категории, фактически отождествляя понятия «логистическая цепочка» и «цепь поставок»;

- Д.А. Иванов, основываясь в своих работах на европейском (в первую очередь, немецком) опыте Supply Chain Management, констатирует, что «управление цепями поставок является частью логистики, логистика же, в свою очередь, является частью управления цепями поставок» [1, с. 49]. Причем в качестве предмета логистики он рассматривает формирование и реализацию потоков в локальных узлах цепей поставок, а в качестве предмета SCM – «согласование (координация) и балансирование поставок между этими локальными узлами на всей протяженности цепи создания добавленной стоимости для возможно полного удовлетворения потребностей клиентов и обеспечения устойчивости и гармоничности сложных производительно-экологических систем на бесконечном отрезке времени» [1, с. 46].

Не вдаваясь в дискуссию по поводу предмета логистики и SCM, можно согласиться с подходом Д.А. Иванова к соотношению этих категорий. Безусловно, логистический менеджмент в настоящее время является лишь одним из элементов управления цепями поставок. Однако учитывая, что «с научных позиций логистика представляет собой методологию процесса сквозной организационно-аналитической оптимизации сложных целенаправленных систем» [5, с. 22], управление цепями поставок сле-

дует рассматривать в качестве одной из концепций ресурсосберегающей логистической парадигмы.

Как уже отмечалось, изначально концепция управления цепями поставок развивалась на основе интеграции логистических бизнес-процессов. В настоящее время, по мнению В.И. Сергеева, «акцент в содержательном толковании этой концепции все больше смещается в сторону расширительного понимания Supply Chain Management как новой идеологии бизнеса» [9, с. XX]. На современном этапе и в России, и за рубежом управление цепями поставок чаще всего рассматривается с трех основных позиций:

- как бизнес-концепция;
- как самостоятельное научное направление;
- как среда информационного взаимодействия предприятий.

Необходимо подчеркнуть, что М. Кристофер считает более точным выражение «управление цепью спроса», поскольку функционирование этой цепи обеспечивается за счет рыночных сил, а не действий поставщиков, то есть основной целью является своевременное и полное удовлетворение требований конечных потребителей. Кроме того, слово «цепь» он предлагает заменить словом «сеть», так как «обычно здесь речь идет о многих поставщиках и клиентах и поэтому в общей системе должны учитываться и поставщики поставщиков, и клиенты клиентов» [10, с. 29].

Таким образом, можно констатировать, что М. Кристофер одним из первых специалистов в области логистики обосновал необходимость использования сетевого подхода при управлении взаимоотношениями в цепях поставок и формирования сетевых структур.⁵

⁵ К. Лайсонс и М. Джиллингем определяют сетевую структуру как ряд стратегических союзов, которые организация создает с поставщиками, производителями и дистрибьюторами для

Методологической основой сетевого подхода к организации взаимодействия в цепях поставок являются: общая теория систем, межорганизационная теория, теория сетей, теоретико-методические разработки логистического менеджмента и маркетинг-менеджмента. Традиционно считается, что «интерес к сетям как альтернативным рыночным структурам, находящимся между классическим рынком и иерархией, возник в результате усилий социологов в рамках межорганизационной теории» [11, с. 37].

Начиная с 1980-х годов, методологические основы сетевого подхода стали использоваться и в экономике, сначала в маркетинге и в менеджменте (теория сетевого маркетинга и теория сетевой организации), а затем и в логистике (управление цепями поставок). Одними из первых, кто попытался адаптировать теоретические и методические разработки в области социальных сетей в промышленном маркетинге, были шведские ученые из университета г. Упсалы – Х. Хоканссон, Я. Ехансон, Л. Маттссон, Б. Аксельсон.

Так, например, Х. Хоканссон рассматривал сеть как некую альтернативу традиционному рынку и утверждал, что отношения в сети регулируются не за счет рыночного механизма, а за счет существования и развития долгосрочных взаимоотношений между фирмами – деятелями сети. Эти фирмы пытаются захватить контроль над ресурсами и/или видами деятельности и тем самым контролировать всю сеть. Специфическим ресурсом в сети становятся отношения, контроль над которыми позволяет отдельной фирме контролировать все изменения в сети и как следствие ее структуру [11, с. 42].

В отечественной литературе по менеджменту методологические аспекты использования сетевого подхода в

производства продукта и выхода с ним на рынок [4, с. 153].

различных сферах бизнеса стали объектом научных исследований с конца 1990-х - начала 2000-х годов. Наиболее подробно теоретические и методические основы сетевого подхода как новой парадигмы развития предпринимательской деятельности изложены в монографии В.И. Катенева «Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур» (2007 г.). По его мнению, «сети – это гибкие горизонтальные управленческие структуры, функционирующие за счет существования общей ресурсной базы, в которой ключевым является сетевой информационный ресурс, и наиболее удачно сочетающие формальные и неформальные порядки для координации и согласования деятельности участников сети» [11, с. 72].

Специалисты в области логистики и управления цепями поставок термин «сеть» используют преднамеренно с целью демонстрации произошедшего на современном этапе перехода от межфирменной конкуренции к конкуренции сетей поставок. При этом под сетью поставок чаще всего понимается «совокупность цепей поставок, которые вместе описывают поток товаров и услуг от места их происхождения до конечных пользователей» [4, с. 78].

Учитывая все вышеизложенное, можно выделить следующие отличительные черты применения сетевого подхода при управлении взаимоотношениями в цепях поставок:

- формирование долгосрочных взаимоотношений между участниками сети и превращение этих отношений в специфический ресурс;
- наличие совместно используемых участниками сети активов и ресурсной базы;
- существование общего сетевого информационного ресурса;

- согласованные и скоординированные действия участников сети;

- наличие и соблюдение внутри-сетевых стандартов (формальных и неформальных порядков);

- образование стратегических союзов между различными участниками сети путем заключения логистических соглашений.

В теории и практике логистики [4, с. 153-155] выделяют стабильные и динамичные сетевые структуры цепей поставок. В стабильных сетевых структурах фокусная компания, организованная по функциональному или продуктовому признаку, передает на аутсорсинг некоторые бизнес-функции и/или части бизнес-процессов постоянным партнерам – участникам цепей поставок. При этом фокусная компания концентрирует и использует все имеющиеся ресурсы на выполнении только профильных видов деятельности - базовых компетенций, которые определяют ее конкурентоспособность в определенной отрасли и/или сфере бизнеса.

В динамичных сетевых структурах в качестве фокусной компании выступает организация – «брокер», контролирующая небольшое число важных активов (по мнению специалистов, не более двух) или не имеющая их вообще, а лишь координирующая информационные и финансовые потоки. При этом все основные бизнес-функции по производству товаров и их реализации выполняют партнеры фокусной компании, которые по истечении определенного промежутка времени и/или в разных проектах могут быть заменены на других участников в цепях поставок.

Стабильные и динамичные сетевые структуры цепей поставок в схематичном виде представлены на рис. 1 и рис. 2.

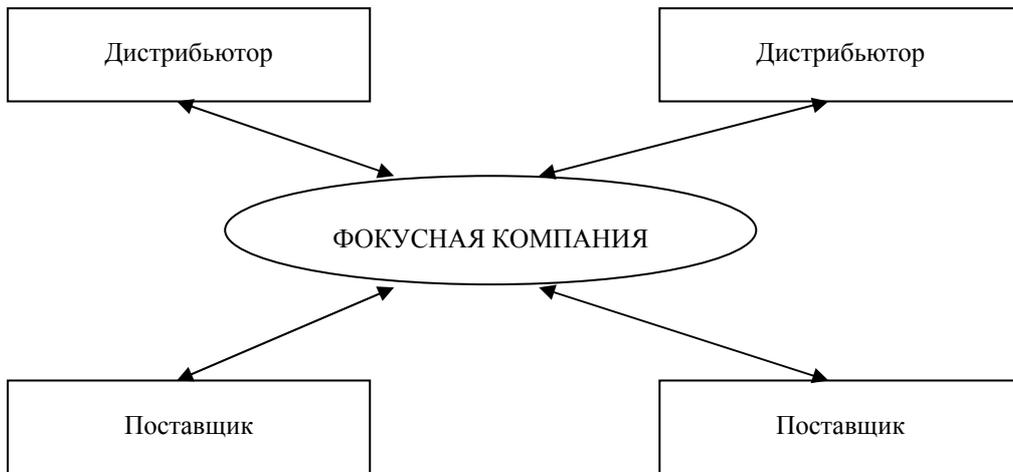


Рис. 1. Стабильная сетевая структура цепи поставок

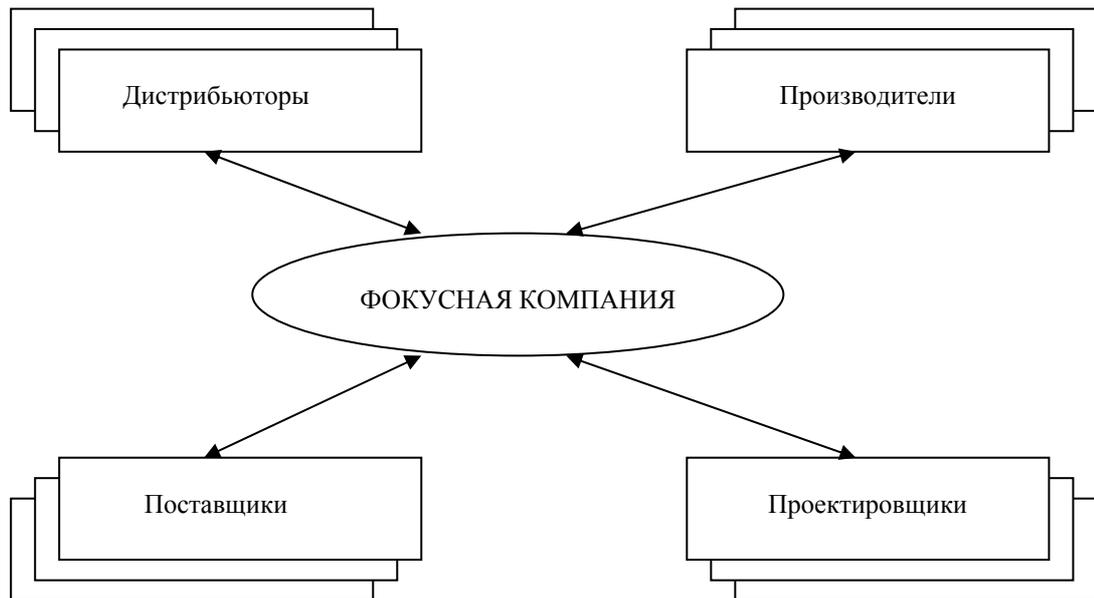


Рис. 2. Динамичная сетевая структура цепи поставок

Основные преимущества и недостатки сетевых структур цепей поставок

приведены в таблице 1 (составлено по [4, с. 155; 11, с. 54-56]).

Таблица 1. Преимущества и недостатки сетевых структур цепей поставок

Тип сетевой структуры	Преимущества	Недостатки
Стабильная	Стабильность партнерства.	Минимальная гибкость сети.
	Большая согласованность в действиях всех участников сети.	Невозможность быстрой смены сетевого партнера.
	Ориентация всей сети на выполнение общей цели по созданию потребительской ценности.	Невозможность быстрой переориентации на производство другого продукта или предоставление других услуг.
	Получение синергетического эффекта в результате кооперации деятельности сетевых партнеров.	Ограниченная конкуренция между потенциальными участниками сети.
Динамичная	Максимальная гибкость и адаптивность сети.	Нестабильность партнерства.
	Возможность специализации участников сети на ключевых компетенциях.	Ограниченность контроля за выполняемыми участниками сети операциями.
	Возможность быстрой переориентации на производство другого продукта или предоставление других услуг.	Срок сетевого сотрудничества ограничен жизненным циклом отдельного проекта.
	Возможность получения синергетического эффекта в результате кооперации деятельности сетевых партнеров.	Невозможность сохранения в тайне разрабатываемых участниками сети инноваций.

Необходимо отметить, что в теории сетевой организации, помимо стабильных и динамичных сетей, выделяют также внутренние (внутрикорпоративные) сети, в которых «подразделения компании начинают работать как отдельные рыночные элементы и производить и продавать продукцию по рыночным, а не трансфертным ценам» [11, с. 52]. Кроме того, они могут реализовывать продукцию другим фирмам, не являющимся членами корпорации, становясь, таким образом, участниками «внешних» цепей поставок, имеющих стабильную или динамичную сетевую структуру.

Учитывая, что внутренняя сеть отражает, прежде всего, внутрикорпо-

ративные отношения по поставкам сырья, материалов и комплектующих изделий, то эти взаимосвязи материнской компании с дочерними предприятиями следует рассматривать в качестве предмета изучения внутрипроизводственной логистики. С позиций же SCM-концепции внутренняя сеть характеризует только часть цепи поставок - отношения фокусной компании с поставщиками первого уровня, в качестве которых в данном случае выступают ее дочерние предприятия. При этом внутренняя сеть не охватывает взаимосвязи и взаимоотношения фокусной компании с дистрибьюторами и конечными потребителями готовой продукции.

Следует согласиться с точкой зрения, что в зависимости от того, какое предприятие является фокусной (центральной) компанией, такой и будет сетевая структура цепи поставок. Считается [11, с. 56], что стабильные и внутренние сети наиболее приемлемы в «зрелых» отраслях, где требуются высокие капитальные вложения (например, автомобилестроение), в то время как динамичные сети более подходят для низкотехнологичных отраслей с коротким циклом разработки продуктов (например, швейная промышленность) и для развивающихся высокотехнологичных отраслей (электроника и биотехнология).

Многообразие цепей поставок (только с учетом трех уровней сложности и двух основных видов сетевых структур можно выделить шесть типов Supply Chain) обуславливает необходимость проведения их типологии по различным признакам, а также идентификации и по содержательной характеристике особенностей управления потоковыми процессами в цепях поставок различных типов.

Библиографический список

1. Иванов Д.А. Управление цепями поставок. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. – 660 с.
2. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика: Учебник / под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
3. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок: Пер. с англ. / Под общ. ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.
4. Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок: Пер. с 6-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 798 с.
5. Основы логистики: Учебник для вузов / Под ред. В.В. Щербакова. – СПб.: Изд-во Питер, 2009. – 432 с.

6. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
7. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дэвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 640 с.
8. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок: Пер. с англ. / Под ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2006. – 720 с.
9. Управление цепями поставок: Справочник издательства Gower / Под ред. Дж. Гатторны (ред. Р. Огулин, М. Рейнольдс); Пер. с 5-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – XXXIV, 670 с.
10. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок: Пер. с англ. / Под общ. ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.
11. Катенев В.И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 148 с.

Bibliographic list

1. Ivanov D.A. Management of supply channels. – SPb: Publ. of Polit. Univ., 2009 – 660p.
2. Dibskaya V.V., Zaitsev E.I., Sergeev V.I., Sterligova A.N. Logistic: Textbook/ version of V.I. Sergeev. – M.: Eksmo, 2008. – 944 с.
3. Christofer M. Logistic and management of supply channels: Trans. From Engl./ version of V.S. Lykinskii. – SPb.: Piter, 2004. – 316 с.
4. Laisons K., Jillingem M. Management of procurement activity and supply channels: Transl. from 6th Eng. Publ. – M.: INFRA-M, 2005. – 798 с.
5. Foundation of logistic: Textbook for Universities / version of V.V. Sherbakov. – SPb.: Piter, 2009. – 432 с.
6. Stock J.R., Lambert D.M. Strategic management of logistic. – M.: INFRA-M, 2005. – 797 с.
7. Bauersocks Donald J., Kloss David J. Logistic: integrated supply channel. 2-d

pub. / Transl. from Engl. – M.: ZAO «Olimp-Bussines», 2005. – 640 с.

8. Shapiro J. Simulation of supply channels: Transl. from Engl. / Version of V.S. Lykinskii. – SPb.: Piter, 2006. – 720 с.

9. Management of supply channels: Guide of publicity Gower / Version of J. Gattorny (vers. R. Ogylin, M. Rainolds); Transl. from 5-th Engl. publ. – M.: INFRA-M, 2008. – XXXIV, 670 с.

10. Christofer M. Logistic and management of supply channels: Trans. From Engl./ version of V.S. Lykinskii. – SPb.: Piter, 2004. – 316 с.

11. Katenev V. I. Network approach to interaction organizing in entrepreneurial structures. – SPb.: Publ. SPBGUEaF, 2007. – 148 с.

Е.С. Карева

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ТОРГОВОГО МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЕМ-ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕМ НА РЫНКЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности инструментария торгового маркетинга в современных экономических условиях. Выявлена специфика реализации трейд-маркетинговой политики предприятием на алкогольном рынке. Обоснована необходимость разработки и внедрения единого механизма управления торговым маркетингом.

Annotation

In clause the features of instruments of trade marketing in the modern economic conditions are considered. The specificity of implementation of trade marketing politics by an enterprise at the alcohol market is revealed. The necessity of working out and introduction of the integrated mechanism of trade marketing management is proved.

Ключевые слова

Торговый маркетинг, управление маркетинговым инструментарием, рынок алкогольной продукции, интеграция усилий.

Keywords

Trade marketing, management of marketing instruments, an alcohol market, an integration of efforts.

Торговый маркетинг – это философия рыночного участия, направленная на активизацию предпринимательской деятельности в целях удовлетворения разумных, здоровых потребностей клиентов, их потребительских нужд. Эта философия получила отражение в индивидуальном подходе, который представляет собой не только способность создавать интегрированные маркетинговые программы, учитывая возможности и особенности каждого клиента,

но и способность работать на опережение, внедряя революционные проекты и мгновенно реагируя на запросы товарного рынка [1, С.11].

В свою очередь, торговый маркетинг (trade-маркетинг) – одно из направлений маркетинга. Торговый маркетинг – это комплекс знаний и действий, направленных на увеличение спроса на уровне оптовой и розничной торговли, то есть маркетинговые коммуникации и другие мероприятия, осу-

ществляемые непосредственно в местах продажи и сетях дистрибуции [3].

Торговый маркетинг можно рассматривать, с одной стороны, как разновидность маркетинга коммерческого посредничества, а с другой - как самостоятельное направление маркетинговой деятельности. Содержание торгового маркетинга определяется характером деятельности торгового предприятия, формой организации торговли, источниками закупки товаров, составом покупателей и многими другими факторами [2, С. 54]. При этом основными функциями торгового маркетинга можно определить: коммуникативную, компенсирующую и распределительную. Под коммуникативной функцией торгового маркетинга понимается организация обмена продуктами труда между производителями и потребителями; под компенсирующей – смягчение отрицательных последствий изменений рыночной конъюнктуры, а под распределительной – организация распределения товаров и услуг.

Целью исследования в данной статье является рассмотрение теоретических и практических аспектов использования инструментария торгового маркетинга предприятием-товаропроизводителем на рынке алкогольной продукции региона.

В соответствии с поставленной целью были рассмотрены следующие задачи:

- рассмотрены теоретико-методологические основы торгового маркетинга предприятия;
- определена стратегия управления инструментарием торгового маркетинга;
- проведен анализ рынка алкогольной продукции региона;
- рассмотрена практика использования инструментария торгового маркетинга ООО «Ростшампанкомбинат» на рынке алкогольной продукции региона.

Новизна формируется на основе теоретического обоснования авторского подхода к использованию инструментария торгового маркетинга и практической реализации трейд-маркетинговых мероприятий.

Научную и практическую значимость отражают следующие положения:

- предложена структура управления торговым маркетингом предприятия на рынке алкогольной продукции;
- рассмотрены теоретические и практические аспекты формирования устойчивых каналов сбыта продукции в рамках реализации стратегии торгового маркетинга на предприятии с учетом соответствующей коммуникативной политики;
- определены целевые программы, направленные на стимулирование сбыта в рамках реализации торговой стратегии ООО «Ростовский комбинат шампанских вин».

Достижение намеченных целей и задач в процессе реализации функциональной направленности торгового маркетинга возможно только при интеграции усилий всех участников процесса и соответствующей системы управления. Процесс интеграции охватывает все стадии и этапы торгового маркетинга от целеполагания до обслуживания клиентов.

Практическое воплощение соответствующей политики торгового маркетинга на предприятии можно осуществить только при адаптивной системе управления. Управление маркетингом в системе предпринимательства базируется на учете различий и общности понятий маркетинга как философии, способа организации деятельности фирмы и как инструментария, воздействующего на процесс обмена, в который вступают и в котором непрерывно взаимодействуют субъекты этой системы. Управление маркетингом в среде торгового предприятия основывается на сочетании инструментария менеджмента и

маркетинга в рамках реализации определенной стратегии. При этом используются следующие маркетинговые стратегии: стратегия продвижения, стратегия инновации товара, стратегия вариации товара, стратегия элиминации товара и др. Формирование устойчивых каналов сбыта продукции в рамках реализации стратегии торгового маркетинга на предприятии с учетом соответствующей коммуникативной политики непосредственно связаны с развитием и совершенствованием торгового-

посреднической сети на базе успешного торгового агента (продавца).

Примером успешной реализации инструментария торгового маркетинга может служить деятельность ООО «Ростшампанкомбинат» на рынке алкогольной продукции Южного федерального округа. Структуру управления торговым маркетингом предприятия, которое осуществляет деятельность на рынке алкогольной продукции, можно представить следующим образом (рис.1).



Рис. 1. Структура управления торговым маркетингом предприятия на рынке алкогольной продукции [составлено автором]

Формы, методы и технологии в практике рыночного участия торговых организаций приобретают все большее значение. В связи с этим важно учитывать влияние маркетинговой среды, просчитывать экономическую целесообразность коммерциализации новой

идеи, прогнозировать предпринимательские риски, определять стратегию позиционирования товара, устанавливать объективную цену на товар и обеспечивать ее корректировку к рыночным изменениям, использовать эффективные маркетинговые коммуникации, а также

оптимальные способы вывода товара на рынок [1, С.11].

По данным аналитических агентств: в Ростовской области производство алкогольной продукции осуществляют 10 организаций-производителей, оптовую продажу - 50 организаций, розничную продажу алкогольной продукции осуществляют 4403 организации на 7490 объектах торговли и общественного питания (на 341 объект больше, чем в 2008 году). Всего за 2009 год через розничную торговую сеть области реализовано 6959,0 тыс.

дал алкогольной продукции (90,8% к уровню 2008 года). Продукции, произведенной в Ростовской области - 1030,4 тыс. дал (94,6%) [4]. Уменьшение общего объема реализации в 2009 году составило 9,2 %, или 706,4 тыс.дал. В расчете на душу населения области объем поставок алкогольной продукции в 2009 году в сравнении с 2008 составил 16,4 л, или на 1,6 л. меньше, в том числе:
- по городам области - 21,0 л, на 1,2 л меньше (в 2008 - 22,2 л);
- по районам - 10,1 л, меньше на 2,1 л (в 2008 -12,2 л) [4].

*Таблица 1. Прирост объема продаж шампанских, игристых и столовых вин в 2009 г.
[составлено автором по данным проведенного исследования]*

Регион	Январь 2009	Февраль 2009		Март 2009	
	Прирост 2009/2008, %	Факт, бут.	Прирост 2009/2008, %	Факт, бут.	Прирост 2009/2008, %
Ростовская область	-87,68	5,68		15,86	
Волгоградская область	-100,0	100,0		63,80	
Астраханская область	-100,0	-100,0		-100,0	
Краснодарский край	-88,29	-100,0		-48,43	
Ставропольский край	9,00	-57,11		-78,53	
Всего по проекту «ЮГ»	-86,98	-68,25		-30,37	

Еще в 2009 году, после проведения рестайлинга своей продукции, ООО «Ростовский комбинат шампанских вин» начал активную реализацию программ торгового маркетинга в ЮФО [5]. Достигнутые показатели в 2009 году представлены в таблице 1.

Более того, в конце 2009 года в структуру отдела маркетинга и рекламы были внесены изменения, в результате которых введен специалист, отвечающий именно за реализацию политики торгового маркетинга комбината.

Одним из эффективных нововведений конца 2009 - начала 2010 гг. яв-

ляются разработанные отделом маркетинга и рекламы целевые программы, направленные на стимулирование сбыта. Эти программы охватывают достаточно широкий диапазон торговых отношений – это и работа с оптовыми дистрибьюторами, и взаимодействие со сферой HoReCa (Hotels, Cafes, Restaurants – Отели, Кафе, Рестораны), и договора поставок с крупными VIP покупателями – гипермаркетами, а также локальными и федеральными сетями (см. табл.2).

Таблица 2. Целевые программы, направленные на стимулирование сбыта в рамках реализации торговой стратегии ООО «Ростовский комбинат шампанских вин» [составлено автором]

№	Функциональная направленность	Содержание	Экономический эффект
1.	Работа с дистрибьюторами	Согласованность действий по программам реализации и предоставляемым скидкам. В рамках данного направления успешно реализуются программы «мотивации дистрибьютора» и другие (например, за 12 бутылок торговая точка получает 1 одноименную бутылку в подарок, при этом сам дистрибьютор мотивируется финансово – за выполнение подписанного объема продаж на дистрибьютора выделяется, 50 000 руб.)	Увеличение объема продаж в торговых точках от 10-15%
2.	Работа со сферой HoReCa	Формирование объемов производства и реализации готовой продукции с учетом предварительных заказов оптовых покупателей. В рамках данного направления успешно реализуются программы «мотивации представителей HoReCa». Предоставляются скидки, и формируются соответствующие бонусные акции в зависимости от объема, периодичности, широты ассортиментных позиций и др.	Увеличение объема продаж на -10-15% Увеличение частоты заказа на 15-20 %
3.	Работа с крупными VIP покупателями	Индивидуальная направленность и адресность в программах реализации готовой продукции. Крупным, постоянным покупателям (федеральным сетям и гипермаркетам) предоставляются соответствующие скидки и индивидуальные накопительные программы.	Увеличение объема продаж на -5-10%

Другим важным направлением реализации инструментария торгового маркетинга ООО «Ростшампанкомбинат» является разработка и внедрение единого Реестра реализации трейд-маркетинга на комбинате. Ранее торговая деятельность велась разрозненно

каждым менеджером по своему направлению и региону.

В результате изменения структуры отдела маркетинга управление трейд-маркетинговой активностью было централизовано и сведено в единый Реестр. Фактическое воплощение части Реестра представлено в таблице 3.

Таблица 3. Реестр управления трейд-маркетинговой активностью по ЮФО
ООО «Ростшиампанкомбинат» (1 кв. 2010 г.) [разработано автором]

Регион / Компания	Актив-ность	Январь	Февраль	Март	Квартал в целом	1-й квар-тал от-клонения 2010/2009, % при-роста
РОСТОВ-н/Д	12+1 (Россий-ское + ассор-тимент)	-	-	-	-	0%
Дистрибьютор 1		Премия:				
Дистрибьютор 2		Примечание: Дистрибьютор 1,3,7				
Дистрибьютор 3						
Дистрибьютор 4	3+1 (Вы-держан-ное + 0,375)	--	--	--	--	8,20%
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ		Премия:				
Дистрибьютор 5		Примечание: HoReCa: Ростов и обл.				
Дистрибьютор 6						
Дистрибьютор 7	Паллеты (Линейка Ростов-ского)	---	---	---	---	10,55%
Дистрибьютор 8		Премия:				
Дистрибьютор 9		Примечание: Дистрибьютор 1, 4.				
Дистрибьютор 10						
...
<i>Всего в регионе</i>	10					

Благодаря введению этого механизма, можно наглядно отслеживать трейд-маркетинговую деятельность со всеми дистрибьюторами во всех регионах - различные пунктирные линии показывают запланированную, текущую или уже проведенную активность. Таким образом, появилась возможность делать выводы по реализованным программам, подсчитывать результативность, анализировать взаимозависимость показателей по региональным дистрибьюторам, принимать оперативные решения по корректировке проблемных ситуаций.

С помощью этого инструмента у руководителя трейд-маркетинговой активностью облегчается задача планирования дальнейшего стратегического маркетинга и разработки тактических мероприятий в рамках торгового марке-

тинга для достижения комбинатом поставленных целей. В результате предложенных мероприятий по реализации торговой стратегии отделом маркетинга и рекламы при непосредственном участии автора в первом квартале 2010 года были достигнуты следующие результаты:

1. Объем реализации в ЮФО по сравнению с сопоставимыми показателями за 2009 год увеличился на 10 %.

2. Доля рынка шампанских и игристых вин, а также столовых вин в ЮФО увеличена на 3%, заключены договоры с новыми дистрибьюторами.

3. Расширен ассортимент реализуемой продукции на 5% от продуктовой линейки - введены 2 новых продукта: марка шампанского «Донское» и первое шампанское «Совиньон» в рамках нового проекта «Коллекция», кото-

рый будет состоять из 5-7 бутылок коллекционного шампанского, изготовленного из отборных сортовых виноматериалов высшего качества.

В заключение подчеркнем, что все перечисленное выше достигнуто при координации усилий всех участников в процессе использования инструментария торгового маркетинга. Необходимость дальнейших исследований и разработка научно-практических рекомендаций в данном направлении самоочевидны.

Библиографический список

1. Синяева И.М. Маркетинг торговли: Учебник/ И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. - 752 с.
2. Стаханов В.Н., Стаханов Д.В. Маркетинг сферы услуг: Учебное пособие. - Ростов н/Д: Рост.гос.строит. ун-т, 2000. - 227 с.
3. <http://ru.wikipedia.org> Свободная эн-

циклопедия.

4. <http://www.DonRegion.ru> Официальный сайт статистических данных Ростовской области.
5. <http://www.rostovskievina.ru> Официальный сайт ООО «Ростовский комбинат шампанских вин».

Bibliographic list

1. Sinyaeva I.M. Trade marketing. Moscow: Dashkov & K, 2010. – 752 p.
2. Stakhanov V.N., Stakhanov D.V. Marketing in human services. Rostov-on-Don: Rostov state university of engineering, 2000. – 227 p.
3. <http://ru.wikipedia.org> Free encyclopedia.
4. <http://www.rostovskievina.ru> The official web-site of “Rostov combine of champagne wines, ltd.”
5. <http://www.DonRegion.ru> The official web-site of the statistical data of the Rostov Region.

М.В. Попов

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПАТЕНТА

Аннотация

В данной статье рассматриваются тенденции развития такого важнейшего инструмента интеллектуальной собственности, как патент: миграция патентов из некоммерческой сферы экономики в коммерческую, влияние бизнеса и транснациональных корпораций на генерацию и развитие патентов и выявляются пути дальнейшего развития патента в сфере интеллектуальной собственности.

Ключевые слова

Патент, интеллектуальная собственность, инновационная экономика, инновация.

Annotation

In the given article development trends of such major element of intellectual property as the patent are considered: migration of patents from noncommercial sphere of economy in commercial, influence of business and transnational corporations on generation and development of patents, in sphere, is given the forecast of the further development of the patent.

Keywords

The patent, intellectual property, innovative economy, an innovation.

Для изучения интеллектуальной собственности необходимо рассмотреть и проанализировать тенденции развития такого важнейшего ее инструмента, как патент. Патент представляет собой документ, удостоверяющий исключительное право, предоставленное на изобретение, полезную модель или промышленный образец; авторство и приоритет изобретения, полезной модели или промышленного образца. Патенты на промышленный образец и изобретения подвержены рыночному обороту и формируют рыночную стоимость компаний высокотехнологического сектора, например, компаний HP, Intel. Это дает основание утверждать, что патент является способом реализации интеллектуальной собственности, оформляет и систематизирует деятельность экономических субъектов в сфере создания, обращения и использования результатов нематериальной деятельности (в частности, научно-изобретательской и опытно-конструкторской).

Патент предоставляет своему владельцу охрану на изобретение. Патентная охрана означает, что изобретение не может быть изготовлено, использовано, распространено или продано в коммерческих масштабах без согласия патентовладельца [1].

При изучении патента как понятия и явления рассматриваются взгляды американского социолога и автора концепции «сверхиндустриальной цивилизации» Элвина Тоффлера. Исследуя тенденцию коммерческого применения научных достижений в биологии, он отмечает: «Основные компании уже пребывают в яростных поисках коммерческого применения новой биологии. Они говорят о проекте, который "New York Times" называет "металлоголодными микробами". Металлоголодные микробы можно использовать для добычи металлов, находящихся в следовых количествах, из морской воды". Они уже потребовали и выиграла право

запатентовать новые формы жизни. "Eli Lilly", "Hoff man-La Roche", "J. D. Sirl", "Upjohn & Merk", не говоря уже о "General Electric", - все участвуют в гонках» [2].

Данная мысль привлекательна в двух аспектах. Во-первых, выявленная Тоффлером тенденция наглядно демонстрирует связь между развитием науки и генерацией объектов интеллектуальной собственности (далее ИС). В развитых странах «коммерческое применение науки» это широкая и высокоразвитая институциональная база, которая включает в себя: венчурное инвестирование, развитие НИОКР частными корпорациями, законодательное обеспечение развития объектов ИС и рыночное стимулирование (потребление объектов ИС).

Во-вторых, продолжает увеличиваться рост достижений в области селекционной биологии, которые также подлежат патентной регистрации, потому как селекционное достижение расширяет пределы своего распространения не только на породы животных и сорта растений, но и на формы жизнедеятельности. Тоффлер продолжает: «... на наших глазах рождается новое «метаучреждение» - группа лабораторий для социального изобретательства и антрепренерства, сфокусированная главным образом в гражданском секторе, бурлящем энергией и фантазией.

В некоторых университетах уже введены курсы социального изобретательства. Некоторые фонды предлагают скромные награды за удачные идеи. Патентное бюро США одобряет патенты на новые модели бизнеса. Разве не может появиться новая форма патента на креативную социальную модель?» [3, с. 343].

Данная цитата интересна тем, что университеты, в которых введены курсы социального изобретательства, как социальные институты, могут иметь ог-

ромное значение, как для развития экономики в целом, так и для развития ИС.

Также хотелось бы отметить, что патент может развиваться не только с помощью достижений в естественно-технических науках, но и в гуманитарных науках посредством «социального изобретательства». Это дает нам основание утверждать, что ИС как экономическая и юридическая категория находится в прогрессивном развитии и может перейти на качественно новый уровень. Категориальное изменение данного понятия имеет большое значение для экономической теории.

Действие патентов распространяется и на такие объекты интеллектуальной собственности, как инновации в сфере культуры. Например, телевикторины «Кто хочет стать миллионером?», «Король Ринга» являются запатентованным способом развлечения и подпадают под область авторского права, поэтому и являются объектами ИС.

Существуют крупные компании, которые заняты в шоу-бизнесе в сфере телевидения, например, компания «Красный Квадрат». ««Красный квадрат» объединяет под своим брендом более десятка компаний, работающих в самых разных медиа-направлениях (телевидение, кино и сериалы, дистрибуция прав, реклама, шоу-бизнес и проч.). Компании коммерческого блока (каждая в своем сегменте) являются лидерами рынка, например, компании музыкального направления обеспечивают широкий спектр специализированных услуг для авторов и исполнителей, для организации и проведения музыкальных конкурсов, концертов, массовых шоу-программ» [4].

При изучении патентов, как неотъемлемой части промышленной собственности можно столкнуться с таким понятием, как продукция двойного назначения. Данное понятие связано с процессом перемещения технологий (патентов) из некоммерческой области в

коммерческую, с использованием научных достижений в обороне, фундаментальных исследованиях (исследование космоса) и т. д.

Тоффлер отмечает: «В значительной мере недооценивается благотворное влияние космических достижений на медицинские отрасли. [3, с. 140].

Успешным примером производства «продукции двойного назначения» может служить деятельность американской корпорации Trimble. Trimble дополняет GPS другими технологиями позиционирования, а также беспроводной связью и программным обеспечением, создавая завершённые решения для конечного потребителя. Более 120 млн. долларов компания вложила в научно-исследовательские работы за последние три года. Изменения в технологии позиционирования Trimble превратил в готовые коммерческие решения для потребителя, существенно изменяющие нашу работу и образ жизни. Trimble имеет свыше 700 патентов. Хотя изначально GPS создавался для министерства обороны с целью разведки и навигации в управлении войсками [5].

Корпорация FFI специализируется на производстве биокатализатора топлива, который, работая в камере сгорания, значительно уменьшает расход топлива и выброс вредных выхлопных газов в атмосферу. Также компания производит линию экологических продуктов, безвредных для окружающей среды, которые были разработаны и запатентованы американской аэрокосмической индустрией. Корпорация FFI купила патент и лицензию на производство биокатализаторов и выпустила их на рынок [6]. Данный процесс интересен для данного исследования тем, что наблюдается миграция патентов из некоммерческой сферы использования в коммерческую, так как оборонные технологии изначально создаются для некоммерческого применения.

России от Советского Союза достался высокоразвитый и гипертрофированный военно-промышленный комплекс. Но в связи с экономическим кризисом 90-ых годов спрос на военную технику резко сократился. Поэтому предприятия, которые осуществляли свою деятельность в оборонном секторе, прошли процедуру конверсии производства, чтобы дальше продолжить своё существование. Но из-за отсутствия опыта деятельности в рыночной экономике, нестабильной экономической обстановки в стране и утраты квалифицированных кадров лишь очень небольшое число предприятий нашли рынки сбыта для своей новой продукции в гражданском секторе.

Для выявления тенденций развития промышленной собственности проводится анализ инновационных программ корпораций высокотехнологического сектора, так как именно в нем происходит наибольшая концентрация научных достижений, а следовательно, объектов ИС. Успешным примером применения инновационных программ, которые способствуют развитию промышленной собственности, может служить американская транснациональная корпорация IBM. Хотелось бы дословно привести заявление пресс-службы корпорации IBM: «Корпорация IBM (NYSE: IBM) сообщила о том, что в 2009 году она получила 4914 патентов США и 17-й раз подряд возглавила ежегодный список самых инновационных компаний мира. IBM также объявила о том, что она впервые будет предлагать свои методы и программные продукты для управления изобретениями и патентами компаниям. Кроме того, в 2009 году IBM опубликовала почти 4000 технических изобретений, обеспечивая свободный доступ к ним, вместо того чтобы добиваться патентной охраны. IBM обнародовала эти изобретения в рамках своей стратегии поддержки усилий по повышению качества патентов.

Изобретения были размещены в общедоступной базе данных, и патентные бюро могут на них ссылаться как на уже известные разработки для обоснования отказов в выдаче патентов. Таким образом, IBM будет поддерживать развитие портфелей ценных патентов».

В данной цитате, во-первых, прослеживается связь с работами представителей теории постиндустриального общества. Например, Дэниел Белл описывал такое явление как патентная лихорадка (стремление запатентовать все ранее не запатентованное). Ведь по факту получается, что корпорация создавала 13 патентов в день. Во-вторых, можно заключить, что корпорации высокотехнологического сектора являются основными институтами генерации патентов. Патенты постоянно подвержены рыночному обороту и оценке, поэтому они формируют и увеличивают капитализацию компании на рынке ценных бумаг, например, NASDAQ. Следовательно, материальное благосостояние акционеров увеличивается благодаря объектам ИС компании. Тоффлер отмечает: «Истинная ценность таких компаний, как «Компак» или «Кодак», «Хитачи» или «Сименс», определяется, скорее, идеями, озарениями и информацией в головах сотрудников и банках данных, патентами, находящимися в распоряжении компании, чем грузовиками, сборочными линиями и другими физическими активами, которые у компании могут быть. Таким образом, сам капитал все сильнее основывается на нематериальных ценностях». Далее можно заключить, что происходит трансформация объектов собственности из нематериальных объектов в материальные посредством денежного эквивалента стоимости объектов ИС. В экономической теории этот процесс отражается в неразрывности таких экономических категорий, как собственность и интеллектуальная собственность.

В-третьих, прослеживается прогрессивное развитие патента, доказательством чего служит появление таких категорий, как «портфель патентов», «корпоративная культура изобретений и инноваций».

В-четвертых, данная цитата отмечает и то, что патенты могут развиваться как в количественных, так и в качественных характеристиках, что также оказывает положительный эффект на развитие ИС.

В-пятых, в процессе передачи патентов в «общедоступную базу данных» нивелируется эффект торможения развития общества и экономики, связанный с предотвращением монополизации и сохранением конкуренции, возникающий с получением привилегии (монополии) в виде патентной защиты изобретения. В начале XX века такие процессы описывал Ф. Хайек и Й. Шумпетер. Но хотелось бы отметить и то, что перемещение патентов в «общедоступную базу» может являться методом конкурентной борьбы, так как организации, которые занимаются разработкой НИОКР в той же сфере, что и IBM, не могут больше получать прибыль от инноваций, патенты которых подпадают под категорию «общедоступной базы» в IBM.

Шумпетер утверждал: «Необходимо прибегать к таким средствам защиты, как патенты, сохранение на какое-то время технологических процессов втайне, а в некоторых случаях - заключение контрактов на долгий срок. Но эти защитные средства, которые большинство экономистов считают обычным компонентом рационального менеджмента, - ... это только частные случаи более широкого класса мер».

Патент как важнейшая часть интеллектуальной собственности представляет собой документ, доказывающий исключительное право индивида на изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Так как патенты

подвержены рыночной оценке, следовательно, участвуют в рыночном обращении. Поэтому можно утверждать, что *именно посредством патента научная и рационализаторская деятельность людей включается в хозяйственный оборот*. Вышеприведенное подтверждает и то, что предприниматель, вкладывающий свои финансовые средства в создание изобретения и необходимые научные исследования, инвестирует в нечто нематериальное (в научную и творческую деятельность) и поэтому он должен защитить свой капитал посредством регистрации патента.

Библиографический список

1. Сайт Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности <http://www.wipo.int/portal/index.html.ru/> URL: http://www.wipo.int/patentscope/ru/patents_faq.html (дата обращения: 22.03.2010).
2. Тоффлер Э. Третья волна. Приводится по: Сайт Библиотека Гумер - гуманитарные науки // [gumer.info](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Toffler/_06.php): URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Toffler/_06.php (дата обращения 30.01.2010).
3. Тоффлер Э. Революционное богатство: как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008.
4. Сайт компании «Красный Квадрат» // red-red.ru: URL: <http://www.red-red.ru/> (дата обращения 11.05.2010).
5. Сайт корпорации Trimble // trimble.com: URL: <http://global.trimble.com/ru/default.asp?id=80> (дата обращения 30.03.2010).
6. Сайт компании Forever Freedom International // myffi.biz: URL: <http://myffi.biz/c-30-mpg-boost.aspx> (дата обращения 27.03.2010).

Bibliographic list

1. A site of the Worldwide Intellectual Property Organisation <http://www.wipo.int/portal/index.html.ru/>

URL:

http://www.wipo.int/patentscope/ru/patents_faq.html (circulation date: 3/22/2010)

2. Toffler A. The Third wave. It is resulted on: the Site Library Gumer - the humanities//gumer.info: URL:

http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Toffler/_06.php (date of the circulation of 1/30/2010)

3. Toffler A. Revolutionary Wealth: as it will be created and as it will change our life. – M: nuclear heating plant: nuclear heating plant Moscow: Profizdat, 2008.

4. A company site «Red Square»//red-red.ru: URL: <http://www.red-red.ru/> (date of the circulation of 5/11/2010)

5. Corporation Trimble site //trimble.com: URL:

<http://global.trimble.com/ru/default.asp?id=80> (date of the circulation of 3/30/2010)

6. Company Forever Freedom International site//myffi.biz: URL: <http://myffi.biz/c-30-mpg-boost.aspx> (date of the circulation of 3/27/2010)

РАЗДЕЛ 4. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Э.А. Чельшева

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ

Аннотация

Налоговые доходы играют решающую роль в формировании бюджетов всех уровней, обеспечивая их финансовую безопасность. В условиях продолжающегося финансового кризиса особую актуальность приобретает необходимость совершенствования бюджетно-налогового механизма распределения налоговых поступлений между бюджетами различных уровней. Объективное и эффективное распределение налоговых доходов должно обеспечить финансовую самостоятельность региональных и местных бюджетов.

Annotation

Tax revenues play important role in forming budgets of any levels providing their financial security. In the conditions of financial crisis the necessity to improve tax and budget mechanism of tax revenues between budgets of different levels has become a high priority issue. Impartial and effective allocation of tax revenues must provide financial independence of regional and local budgets.

Ключевые слова

Налоги; доходы; бюджет; финансовая безопасность; финансовая самостоятельность бюджетов; распределение налоговых доходов.

Key words

Taxes, revenues, budget, financial security, financial independence of budgets, allocation of tax revenues.

Коды классификатора : Н21, Н61, Н71.

Межбюджетный механизм распределения налоговых доходов является важнейшей составной частью понятия «налоговый федерализм». Налоговый федерализм – это форма обеспечения единства и одновременно самостоятельности бюджетов различных уровней в соответствии с их функциями и полномочиями, закрепленными законодательством. В общем виде налоговый федерализм затрагивает вопрос о формировании и расходовании средств бюджетов разных уровней. Разработка

эффективного механизма распределения налоговых доходов по уровням бюджетной системы требует учета как федеративного устройства российского государства, так и существующих социально-экономических, демографических, экологических, климатических и других различий регионов. При решении этой задачи возникает проблема достижения сбалансированности бюджетов различных уровней. Распределение налогов между бюджетами не только актуальный, но и очень конфликтный вопрос.

В настоящее время в Российской Федерации весомой проблемой налогового федерализма остается продолжающийся процесс концентрации основных налоговых ресурсов на федеральном уровне, который начался в 90-е годы XX века.

Подавляющая часть доходов бюджетной системы формируется за счет поступлений от федеральных налогов (прежде всего от НДС). В консолидированном бюджете РФ в 2009 году на федеральные налоги и сборы приходилось около 89% всей суммы налоговых поступлений. Нормативы распределений налогов установлены таким образом, что те налоги, которые приносят стабильный, существенный доход, зачисляются в федеральный бюджет. Если рассматривать налог на добавленную стоимость, то он собирается на всей территории Российской Федерации, а зачисляется в размере 100% в федеральный бюджет, формируя при этом более 30% всех доходов федеральной казны. Динамика собираемости этого налога за трехлетний период демонстрирует устойчивый рост его поступлений.

Налоговые доходы федерального бюджета формируются за счет федеральных налогов (кроме налоговых доходов, передаваемых бюджетам других уровней бюджетной системы). Как показывает статистика, налоговые доходы составляют большую часть поступлений федерального бюджета: от 55,4 процента до 64,6 процента. Наибольший удельный вес в структуре налоговых доходов федерального бюджета занимает налог на добавленную стоимость, налог на добычу полезных ископаемых, единый социальный налог (с 01.01.2010 года преобразованный во взносы в государственные внебюджетные фонды) и налог на прибыль.

Ростовская область является территорией с достаточным экономическим, ресурсным, производственным и

кадровым потенциалом. Несмотря на это, удельный вес поступлений из федерального бюджета в ее доходах составляет более 30 процентов за последние два года. Субъект Российской Федерации считается самообеспеченным, если его бюджет формируется из собственных источников доходов на 80 и более процентов.

В условиях же экономического кризиса безвозмездная помощь из федерального бюджета поступала в бюджет области в увеличенном объеме. По итогам 2009 года ее удельный вес составил 35,7 %, что позволяет считать областной бюджет дотационным. Существующие собственные доходные источники нельзя признать исчерпывающими, и это является причиной несбалансированности бюджета области и необходимости в федеральной финансовой помощи. В ноябре 2008 года в Ростовской области был впервые зафиксирован спад промышленного производства на 14,1 процента. Больше всего он затронул добывающие и обрабатывающие отрасли. Нужно отметить, что в области нет какой-либо одной группы проблемных предприятий, на которые приходится основная масса заявляемых убытков, и налоговые органы проводят работу по стабилизации собираемости налога на прибыль организаций и других налогов по широкому кругу предприятий различных отраслей. По данным Ростстата 737 предприятий различных форм собственности и видов деятельности не внесли в бюджетную систему РФ свыше 1 млн. рублей каждое.

Причинами снижения собираемости налогов также стали: снижение ставки налога на прибыль организаций до 20%, изменение сроков уплаты НДС и упрощение процедуры его возмещения, а также уменьшение с 15 до 10 процентов ставки единого налога по упрощенной системе налогообложения в соответствии с областным законом.

Как известно, собственные налоговые доходы бюджетов субъектов РФ формируются за счет региональных налогов и сборов, а также за счет отчислений от отдельных федеральных налогов и сборов, часть которых может быть передана местным бюджетам по нормативам, утверждаемым законодательными или представительными органами субъектов РФ на очередной финансовый год. Наибольший удельный вес в структуре доходов Ростовской области в течение ряда последних лет неизменно занимает налог на доходы физических лиц и налог на прибыль. Их можно назвать бюджетообразующими. Именно за счет этих налогов областной бюджет пополняется более чем на 60 процентов ежегодно.

Федеральный налог на добычу полезных ископаемых перераспределяется между федеральным и региональными бюджетами по различным нормативам. При этом в январе-сентябре 2009 года Ростовская область обеспечила поступлений в федеральный бюджет на сумму 680,5 млрд. рублей от НДС, в то же время областной бюджет пополнился только на 234,8 млн. рублей. Налог на добычу полезных ископаемых приносит не более 0,5% в бюджет Ростовской области ежегодно. На рис.1 представлено существующее распределение налоговых поступлений Ростовской области по уровням бюджетной системы:

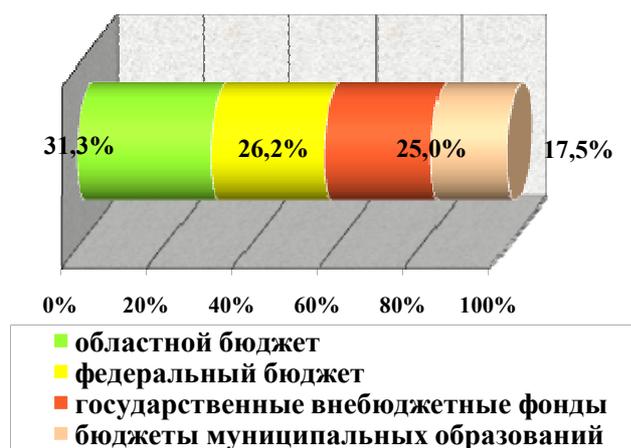


Рис.1. Распределение налоговых доходов консолидированного бюджета РО по уровням бюджетов [13]

На рисунке видно, что 26,2% налоговых доходов консолидированного бюджета области перечисляется в федеральный бюджет, 31,3% - в областной бюджет, 25% - в бюджеты государственных внебюджетных фондов, 17,5% - в бюджеты муниципальных образований. Только за счет таких пропорций область попадает в разряд дотационных.

Ростовская область по сумме доходов, перечисляемых в бюджетную систему РФ, и администрируемых ФНС России, занимает 2-е место среди субъектов Южного федерального округа, обеспечивая рост поступлений доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации.

Сторонники централизованных налоговых систем выдвигают в

пользу таковых следующие основные аргументы:

- при предоставлении органам власти субъектов РФ широких доходных полномочий возникнет риск появления межрегиональных и межмуниципальных диспропорций в экономическом развитии;

- нельзя допустить ослабления контроля со стороны центрального правительства над экономической ситуацией в регионах;

- при увеличении нормативов расщепления налогов в пользу регионов усложнится и увеличится стоимость налогового администрирования, в том числе со стороны федерального центра.

Однако все эти проблемы уже давно существуют и требуют скорейшего решения.

Собственных налоговых источников доходов у регионов только три – налог на имущество организаций, транспортный налог и налог на игорный бизнес. В структуре бюджетных доходов регионов налог на имущество организаций является наиболее устойчивым и предсказуемым, поскольку стоимость налогооблагаемого имущества не зависит от темпов инфляции и налогооблагаемую базу трудно скрыть. Удельный вес этого налога за три последних года практически не изменился и составляет не более 10 % доходов областного бюджета. Основная проблема с его собираемостью кроется в несвоевременной постановке на учет основных средств. Что касается транспортного налога, то за рассматриваемый период он не играл значительной роли в доходах бюджета. По данным управления финансовых ресурсов и налоговой политики Министерства экономики Ростовской области в 2010 году в результате повышения ставок транспортного налога бюджет Ростовской области

должен получить дополнительно около 350 млн. рублей. Ситуация же с налогом на игорный бизнес была предсказуема. Так, по данным администрации Ростовской области, только в результате банкротства 10 игорных заведений в 2008 году потери областного бюджета от неуплаты налога на игорный бизнес составили более 40 млн. рублей.

Налоговые доходы местных бюджетов формируются за счет собственных доходов (местных налогов) и доходов в виде отчислений от отдельных федеральных и региональных регулирующих налогов и сборов. Доходы местных бюджетов могут быть переданы другим местным бюджетам по ставкам или нормативам, определяемым правовыми актами органов местного самоуправления.

В настоящее время в субъектах РФ особенно остро стоит вопрос обеспечения собственными налоговыми доходами региональных и местных бюджетов. Значительная часть местных бюджетов формируется помимо налогов, за счет финансовой помощи. При этом имеет место несбалансированность расходных обязательств и доходных полномочий. Естественным стремлением каждого региона является повышение финансовой независимости и устойчивости. Это – основной аспект формирования налоговой политики на региональном уровне.

К налоговым доходам местных бюджетов, согласно статье 61 Бюджетного кодекса РФ, относятся следующие доходы:

- земельный налог - по нормативу 100 процентов;
- налог на имущество физических лиц - по нормативу 100 процентов;
- налог на доходы физических лиц - по нормативу 10 процентов;

- единый сельскохозяйственный налог - по нормативу 30 процентов;
- государственная пошлина «по принадлежности» - по нормативу 100 процентов;

В последние годы областное законодательство было направлено на расширение налоговых доходов местных бюджетов. Так, дополнительно к указанным налогам в бюджеты поселений Ростовской области, начиная с 2008 года, в соответствии с Областным законом от 03.08.2007г. № 744-ЗС «О внесении изменений в Областной закон «О межбюджетных отношениях органов государственной власти и органов местного самоуправления в Ростовской области» зачисляются доходы по установленным на постоянной основе единым нормативам.

В 2008 году было осуществлено закрепление на постоянной основе единых для местных бюджетов нормативов отчислений от отдельных налогов, которые ранее являлись доходами областного бюджета, в том числе от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения (45% — в городские округа, по 22,5% — в муниципальные районы и поселения соответственно), единого сельскохозяйственного налога (30% — в городские округа, по 15% — в муниципальные районы и поселения), налога на имущество организаций (по 30% — в городские округа и муниципальные районы), транспортного налога (50% — в городские округа, по 25% — в муниципальные районы и поселения). В 2010 году предпринят новый шаг — зачисление 5,55 процентов от налога на прибыль в муниципальный бюджет. Однако, несмотря на принятые законодательные налоговые инициативы, направленные на рост бюджетной обеспеченности

муниципальных образований, фактически происходит ее сокращение. Причины этого обусловлены экономическим кризисом и отложенным во времени эффектом от реализации принятых законодательных инициатив.

Главное средство для увеличения доходов областного бюджета — увеличение налоговых поступлений. Они могут быть увеличены следующими способами.

1. Прежде всего, при осуществлении межбюджетного перераспределения доходов следует придерживаться общеизвестных принципов, выработанных международным опытом:

- доходы от местных и региональных налогов должны быть достаточными для осуществления основных расходных полномочий в целях избежания рисков несбалансирования бюджетной системы;

- взимание местных налогов не должно распространяться на «нерезидентов» данной территории;

- издержки администрирования региональных и местных налогов должны быть относительно низкими;

- налоги, носящие целевой характер, должны взиматься и регулироваться на местном уровне.

2. По нашему мнению, для сбалансированности региональных и местных бюджетов в Налоговый и Бюджетный кодексы РФ необходимо внести поправки и изменения по следующим направлениям:

- перевести налог на добавленную стоимость в разряд перераспределяемых между бюджетами налогов, как это было ранее, и установить по нему нормативы отчислений в региональные бюджеты с закреплением права органов власти субъектов РФ определять нормативы отчислений по НДС в местные бюджеты;

- изменить структуру налоговой системы РФ за счет перевода обя-

зательных неналоговых платежей в разряд перераспределяемых между бюджетами налогов, а именно: таможенные пошлины считать федеральными сборами, ввести лесной налог в качестве федерального налога, экологический налог (плату за загрязнение окружающей среды) – регионального, взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний – в качестве местного;

- установить зачисление доходов от НДФЛ по месту регистрации физического лица, а не по месту его работы и получения дохода.

За субъектами РФ должны быть закреплены постоянные и достаточные для выполнения расходных полномочий финансовые и прежде всего налоговые источники доходов.

3. Необходимо принятие мер по внедрению современных технологий налогового администрирования, что позволит сократить не только время, но и уменьшить затраты по сбору налогов. В основном это касается муниципальных и поселковых налоговых органов, осуществляющих администрирование налогов, с их устаревшей материальной базой и не отвечающими современным требованиям методами сбора и обработки информации.

4. Повышение собираемости местных налогов. Основная задача представительных и исполнительных органов местного самоуправления состоит в проведении инвентаризации и переоценки налогооблагаемого имущества физических лиц. Органы местного самоуправления поселений могут также установить наиболее оптимальные сроки уплаты местных налогов.

5. Расширение налоговой базы и совершенствование методов оценки налогового потенциала регионов. Это следует начать с выявления факторов, влияющих на налоговую базу, а также с

определения характера и степени этого влияния.

6. Увеличение экономического потенциала Ростовской области. Имеет значение и уровень инвестиций, и инновационные факторы, и ресурсно-сырьевой потенциал, и производственный потенциал области. Следствием роста экономического потенциала должен стать рост числа налогоплательщиков, а значит, и увеличение налоговых платежей.

Предложенные меры - факторы роста доходов бюджетов субъектов РФ, которые значительно облегчат исполнение их расходных обязательств. Налоговая компонента бюджетных доходов регионов РФ призвана реализовать принципы самостоятельности, стабильности, эффективности и федерализма. Однако в настоящее время та роль и тот положительный эффект, который она имеет, в значительной степени нивелируются проблемами и недостатками бюджетного федерализма. От решения этих проблем зависит укрепление экономической базы регионов, а значит, и их дальнейшее успешное развитие.

Вышеприведенные меры, экономический эффект от внедрения которых еще только предстоит определить, однозначно позволят не только сократить дотационность региональных и местных бюджетов и преодолеть их иждивенческий характер, но и стимулировать региональные и местные органы власти к наращиванию экономического и доходного потенциала.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998г. № 145-ФЗ, ред. 09.04.2009.
2. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию от 25.05.2009 «О бюджетной политике в 2010 - 2012

- годах» /Парламентская газета, – N 28,– .2009
3. «О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов»; федеральный закон от 24.07.2007 № 198-ФЗ // по БД «Консультант ПЛЮС».
 4. Областной закон от 03.08.2007г. № 744-ЗС «О внесении изменений в **Областной закон** «О межбюджетных отношениях органов государственной власти и органов местного самоуправления в Ростовской области» // по БД «Консультант ПЛЮС».
 5. Областной закон от 17.11.08 № 118-ЗС "Об областном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010-2011 годы».
 6. Постановление мэра г. Ростова-на-Дону от 29 октября 2008 г. № 1145 «Отчет об исполнении бюджета города Ростова-на-Дону за 9 месяцев 2008 года» .
 7. Домбровский А.Н. Налоговое администрирование и резервы доходной базы бюджетов муниципальных образований в условиях финансового кризиса // Финансы. 2009. №3.
 8. Кривошапко Ю. Бюджет похудеет // Российская газета.- № 4835, - 27 января 2009г, с.7.
 9. Пронина Л.И. Об укреплении финансовой базы местных бюджетов// Финансы. 2009. №5, с.26.
 10. Официальный сайт администрации Ростовской области <http://www.donland.ru> .
 11. Официальный сайт Министерства финансов РФ <http://www.minfin.ru>.
 12. Официальный сайт Казначейства РФ. <http://www.roskazna.ru>.
 13. URL:<http://www.gks.ru>.

Bibliographic list

1. Budget codex of Russian Federation from 31.07.98 № 145-ФЗ, wording from 09.04.2009.
2. Budget message of President Russian Federation to Federal Assembly «About budget policy in 2010-2011 years»/Parliament newspaper – N 28,– 2009.
3. About federal budget on 2008 year and to plan period 2009-2010 years. Federal law from 24.07.2007 № 198// «Consultant plus».
4. Region low from 03.08.2007г. № 744 «About bring changes in Region law «About inter-budget relations of government bodies and local bodies in Rostov region»/ «Consultant plus ».
5. Region law from 17.11.08 № 118 «About region budget on 2009 year and plan period 2010-2011 years».
6. The resolution of the heard of Rostov-on-Don from 29.10.2008 №1145 «The account about execution of budget of Rostov-on-Don from 9 month 2008 year».
7. Dombrovsky A.N. Tax administration and reserves of increase revenue of local budgets in the conditions of the financial crisis. Finances. 2009. №3.
8. Krivoshapko U. Budget shell grow thin//Russian newspaper. № 4835, from 27.01. 2009.
9. Pronina S.J. About strengthening of financial basis of local budgets. Finances. 2009. № 5.
10. Official site of Administration of Rostov region. <http://www.donland.ru> .
11. Official site of Ministry of Finance Russian Federation. <http://www.minfin.ru>.
12. Official site of Treasure Russian Federation. <http://www.roskazna.ru>.
13. URL:<http://www.gks.ru>.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены основные подходы формирования государственной финансово – кредитной политики в развитии банковского налогообложения. Определено место налогов как одного из наиболее важных инструментов проведения данной политики. Кроме того в статье рассмотрены основные концепции и методы, используемые при построении налоговой системы государства.

Annotation

The article considers the basic approaches of formation state financially – the credit policy in development of the bank taxation. The place of taxes as one of the most important tools of carrying out of the given policy is defined. Besides in article the basic concepts and the methods used at construction of tax system of the state are considered.

Ключевые слова

Налог, налоговая система, банк, налоговое воздействие, концепция, метод, финансы, модель, политика, законодательство.

Key words

Tax, tax system, bank, tax influence, concept, method, finance, model, policy, legislation.

При осуществлении налогового воздействия следует исходить из приоритетов государства и экономики в целом, в том числе отдельных субъектов, в частности, банков. Кроме того, необходимо анализировать возможные последствия нововведений в трех периодах: краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном, и уже, исходя из полученных результатов исследования, определять эффективность и период действия тех или иных мер.

Исчисление и уплата налогов являются в банке частью финансового менеджмента и процесса управления финансовыми ресурсами и финансовыми потоками. По данным отчетности кредитных организаций основная часть налогов, сборов и иных обязательных платежей приходится на налог на прибыль, а также налоги и сборы в виде начислений на заработную плату, уплачи-

ваемые банками в соответствии с законодательством Российской Федерации. Это обстоятельство определяет дальнейшую целесообразность более детального рассмотрения отдельных видов налогов в системе банковского налогообложения среди их общего количества.

Налоги в банковской системе как инструмент проведения централизованной финансово-кредитной политики государства занимают важное место, регулируя следующие процессы:

1. Фискальную политику, накопление централизованных финансовых ресурсов в банках на разных уровнях управления.
2. Взаимоотношения предприятий с бюджетом, переход к налоговым методам регулирования финансовых взаимоотношений государства с предпри-

ятиями.

3. Защиту хозяйственных, коммерческих интересов в условиях рыночной экономики.

4. Создание мотивации в связи со стремлением получить прибыль для внедрения достижений НТП.

5. Формирование косвенных методов регулирования перераспределения финансовых ресурсов.

6. Приближение методов распределения доходов к системе налогообложения стран с развитой рыночной экономикой.

Необходимо заметить, что банковская деятельность имеет свою специфику, которая учитывается при разработке порядка исчисления ряда налогов и их налогооблагаемых баз. В связи с этим системы налогообложения должны строиться на выборе наиболее эффективной типовой концепции. Рассмотрим основные из данных концепций.

Первая концепция под названием «компенсации выгод» предполагает прямую пропорциональную связь размеров налоговых поступлений и выгоды, получаемой налогоплательщиками от государства.

Вторая концепция равной доли налогового давления построена на пропорциональности налога и размера получаемого дохода. Эта концепция кажется, на первый взгляд, более справедливой, хотя нередко невозможно оценить степень значимости налога по уровням дохода.

В отличие от двух вышеприведенных концепций, третья – ресурсная концепция – ориентирована на связь налога с затратами на потребляемые ресурсы. При этом необходимо учитывать объем ресурсов, цены на них, основные и вспомогательные затратные элементы.

Приоритетность выбора концепции системы налогообложения является сложной задачей государственного воздействия на экономику в целом, и в ча-

стности, на деятельность коммерческих банков. Эта задача решается по-разному на разных этапах развития страны и зависит от выбора модели налоговой системы.

В мировой практике существуют четыре базисные модели налоговых систем в зависимости от распределения налогового бремени: англосаксонская, евроконтинентальная, латиноамериканская, смешанная.

Выполненный анализ сущности и содержания данных моделей показал, что особенностью англосаксонской модели является превалирование в налогообложении прямых налогов.

На высокой доле отчислений на социальное страхование, которые можно отнести к налоговым платежам, основана евроконтинентальная модель, поскольку данные отчисления имеют все признаки налога. Следует отметить, что в данной модели, наоборот, весьма значительна доля косвенных налогов.

Кроме того, латиноамериканская налоговая модель ориентирована на обложение косвенными налогами с целью защиты бюджетных поступлений от инфляции, что предполагает значительный уровень инфляции, характеризующей ее специфические черты.

Применение так называемой смешанной модели налоговой системы определяет тот факт, что многие страны, не желая ставить бюджетные поступления страны в зависимость от конкретного вида налога или группы плательщиков, диверсифицировали структуру доходов бюджета.

Анализ механизма формирования и исполнения консолидированного бюджета Российской Федерации свидетельствует о том, что в России сложилась смешанная модель налоговой системы, сочетающая в себе отдельные признаки прочих моделей. Можно утверждать, что данная модель более аморфна, ее основные признаки как бы размыты.

Почему же в России было отдано предпочтение данной модели? Положительные стороны данной модели определяются тем фактом, что российская экономика развивается нестабильно, и в зависимости от специфики ее развития корректируется система налогообложения.¹ В определенные периоды, когда растет инфляция, упор делается на косвенные налоги, при более стабильной экономике – налоговое бремя перекладывается с физических лиц на юридических.

В настоящее время российская налоговая система проходит очередной этап реформирования, поэтому совершенствование налоговой системы идет эволюционным путем, без кардинального изменения основ налоговой системы. Государство старается отменить неэффективные налоги либо заменить одни налоги на другие (нередко группу налогов).

Таким образом, воздействие государства на банки в реализуемой смешанной модели может осуществляться различными методами, в основном изменением налоговых ставок и порядка определения налоговых баз, а также предоставлением или отменой льгот (рис.1). Один из этих методов – метод льготирования следует рассмотреть немного шире.

В определенные периоды банки активно использовали предоставляемые им по налогам льготы в целях снижения отчислений в бюджет (использование кредитными организациями льгот по налогу на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, по финансированию определенных затрат на такие объекты).

¹ Майбуров И. А. Налоги и налогообложение / И. А. Майбуров и др. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 511 с.

При этом большинство таких объектов либо фактически принадлежали банкам и использовались для собственных нужд, либо затраты по финансированию компенсировались встречными обязательствами финансируемых организации. В результате бюджет недополучал существенные средства.

В то же время не все льготы используются банками для целей ухода от налогообложения. Например, предоставление льготы по налогу на доходы физических лиц по приобретению жилья (включая проценты за кредиты) способствует в настоящее время развитию ипотечного кредитования, несмотря на противников льгот.

Понимание сущности налоговых льгот как потенциальных стимулов позволяет возразить тем авторам, которые считают применение налоговых льгот нецелесообразным, объясняя это тем, что «... налоговые льготы разъедают нашу налоговую систему...»².

Осуществление политики ликвидации налоговых льгот лишило российскую налоговую систему возможности определять и стимулировать приоритетные инновационные направления развития отечественного производства.

Так, изменяя систему налогообложения (введение или отмена налогов), а также ставки налогов, государство воздействует на банковскую систему в целом. Изменение налоговой базы может быть направлено как на банковскую систему в целом, так и на отдельные операции банков (в зависимости от изменений, например, при общем изменении порядка определения налоговой базы воздействие оказывается на все банки; при изменении порядка налогообложения срочных сделок - только на указанные операции банков-участников срочного рынка).

² Шаталов С. Д. Налоговая реформа и направления налоговой политики // ЭКО. - 1999. - № 1. - С. 13.

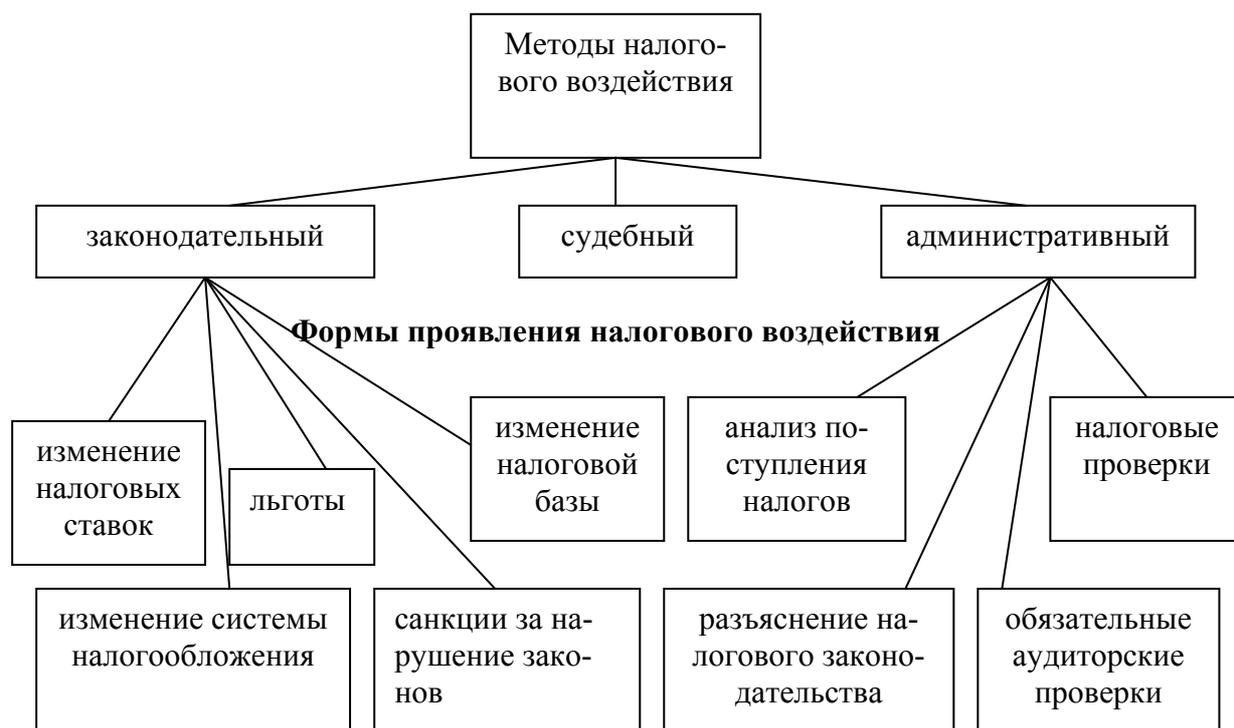


Рис. 1. Методы налогового воздействия государства на банковскую деятельность и формы их проявления

Предоставлением или отменой льгот государство может воздействовать как на банковскую систему в целом (по тем льготам, которые касаются всех банков, например, существовавшая ранее льгота по отчислениям в резервный фонд), так и на отдельные банки (например, льгота по налогу на прибыль по убыткам предыдущих лет) и отдельные операции банков (льгота по государственным ценным бумагам). Аналогично определяется и обратная зависимость: при определении направлений воздействия вырабатываются и соответствующие методы.

Необходимо отметить, что на механизм налогообложения влияют не только льготы, но и ставки налога, учетная политика, порядок определения затрат и формирования финансовых результатов, методы расчета налога и его уплаты. Конкретный финансовый инструмент выбирается с учетом специфики поставленной задачи, вида дея-

тельности, типа организационно-правового оформления плательщиков.³

Налоговая практика подтверждает, что инвестиции направляются в те сферы экономики, где выше доходность и меньше сроки окупаемости, и не обязательно в те области, где больше налоговых льгот.

Подтверждением данного суждения может служить отечественный опыт стимулирования развития малого бизнеса (в том числе и посредством кредитования банками), который, несмотря на широкие, разнообразные и ощутимые налоговые льготы, не занял сколько-нибудь заметного места в экономике.

Кроме того, примером по данному случаю является установление дифференцированных ставок налога на

³ Евстигнеев Е. Н. Налоги и налогообложение / Е. Н. Евстигнеев. — СПб.: Питер, 2008. — 304 с.

прибыль по различным группам налогоплательщиков при разных нормах прибыли.

Обычно государства, в том числе и Россия, не облагают налогом на добавленную стоимость экспортируемые товары, заключают соглашения по налогам на определяющие виды товаров, работ, услуг внешней торговли, об устранении двойного налогообложения доходов и имущества. Указанное особенно актуально и для банков, которые все активнее выходят на международные финансовые рынки.

Под административным методом налогового воздействия на деятельность банков понимается комплекс мер и мероприятий органов исполнительной власти, направленных на полную и своевременную уплату всех налогов и сборов.

Следует заметить, что данный метод подразумевает не только контрольную работу налоговых органов, но и учетно-аналитическую и консультационную деятельность органов исполнительной власти.

Таким образом, административный метод реализуется посредством:

- работы налоговых органов непосредственно с налогоплательщиками (ответы на вопросы, разъяснение налогового законодательства: издание инструкций, методических рекомендаций, писем и т.п.);

- камеральных и выездных налоговых проверок деятельности коммерческих банков;

- анализа эффективности и целесообразности тех или иных налогов, взимаемых с коммерческих банков;

- обязательных аудиторских проверок.

Направления и методы налогового воздействия находятся в непосредственной взаимосвязи и взаимозависимости: использование конкретного метода определяет направление воздействия, выбор конкретного направления подра-

зумевает использование определенного метода воздействия.

Определение направлений и методов налогового воздействия на деятельность банков требует рассмотрения границ воздействия, поскольку любое воздействие имеет свои пределы. При этом очень важно финансовое состояние, ликвидность банка.

Границы налогового воздействия на банковскую деятельность определяются максимальными и минимальными ставками и объемами предоставляемых льгот.

Анализ действующей системы налогообложения российских банков показывает, что небольшое снижение налогового бремени приведет не только к снижению показателей банков, но и к снижению доходов бюджета.

В целях увеличения налоговых поступлений и развития банков необходимо более резкое снижение налогового бремени. Небольшое увеличение налогового бремени будет способствовать росту доходов бюджета до того момента, пока уплата налогов в соответствии с законодательством не приведет к убыточной деятельности налогоплательщика. При этом дальнейшее усиление налогового бремени будет иметь результатом значительное сокращение доходов бюджета.

Значение и необходимость стабилизации и развития банковской деятельности очевидны. Регулирование и стимулирование любой деятельности, в том числе и банковской, должны исходить из факторов, определяющих и влияющих на данный вид деятельности.

Анализируя данные факторы в теоретических, практических и исторических (что немаловажно) аспектах, можно выработать соответствующие меры и рычаги воздействия на ту или иную деятельность.

При этом от выбора той или иной налоговой концепции, направлений и методов налогового воздействия на дея-

тельность коммерческих банков зависит и развитие промышленности, и рост благосостояния населения, и сильная социальная политика государства, а также степень выполнения государством своих функций (поскольку основной источник доходов государства - налоговые платежи) и научно-технический прогресс.

В результате проводимой финансово – кредитной политики государства на развитие системы банковского налогообложения на современном этапе функционирования коммерческих банков сложилась система налогообложения, включающая в себя следующие налоги:

- **федеральные – налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, государственная пошлина, налог на доходы физических лиц;**

- **региональные – налог на имущество организаций, транспортный налог;**

- **местные – земельный налог.**

Система налогообложения носит в коммерческих банках комплексный характер и опирается на социально-экономические свойства, факторы и источники банковского продукта. В процессе его формирования складывается и система налогообложения, при условии проведения государством оптимальной финансово – кредитной политики.

Определяя ту или иную налоговую политику исходя из приоритетов экономики и страны в целом, государство может способствовать развитию или, наоборот, сдерживанию определенных отраслей промышленности и финансовых секторов экономики.

С целью совершенствования модели налогообложения государство прибегает нередко к ее законодательному изменению. Изменять законодательно систему налогообложения можно как путем введения или отмены от-

дельных налогов, так и вносить корректировки в уже действующие законы.

Таким образом, можно определить, что законодательный метод реализуется через изменение, отмену ряда отдельных элементов системы банковского налогообложения :

– введение или отмену налогов (изменение системы налогообложения);

– изменение налоговых ставок;

– предоставление или отмену льгот;

– изменение налоговой базы;

– установление санкций за нарушение налогового законодательства.

Таким образом, налоговое воздействие на банки в приоритетных для государства направлениях и определенными методами в настоящее время весьма актуально. При этом следует исходить из особенностей функционирования банков в настоящее время и увеличения рисков операций, считая «элементом неопределенности, отражающейся на деятельности субъекта»⁴. Отметим, что бытует и мнение, согласно которому «...налоговый риск в категорию финансовых рисков не входит, так как сам по себе не следует из природы финансовых операций, а обусловлен действиями налогоплательщика или органов государства по отношению к налогоплательщику»⁵.

Другие авторы считают, что такое утверждение спорно , ведь налоговый риск означает вероятность ущерба , ослабления его финансово-экономического потенциала, из-за неадекватных действий (бездействия) на-

⁴ Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология / Пер. с франц. В 2-х т. Т.2. М.: Международные отношения, 1994. — С. 500.

⁵ Щекин Д.М. Налоговые риски и тенденции развития налогового права / Под ред. Пепеляева С.Г. М.: «Статут», 2007. — С. 8.

логоплательщиков и уполномоченных государственных органов⁶.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая // принят ГД ФС РФ 16.07.1998г., в ред. от 03.06.2009 г.
2. Закон РФ «О банках и банковской деятельности» № 17-ФЗ // принят ГД ФС РФ 03.02.1996г., в ред. от 03.06.2009 г.
3. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология / Пер. с франц. В 2-х т. Т.2. М.: Международные отношения, 1994. — С. 500.
4. Евстигнеев Е. Н. Налоги и налогообложение / Е. Н. Евстигнеев. — СПб.: Питер, 2008. — 304 с.
5. Майбуров И. А. Налоги и налогообложение / И. А. Майбуров и др. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 511 с.
6. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы.-2009.-№2.-С.44.
7. Романова М.В. Первичные документы для налогообложения прибыли ; журнал «Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке», №12, 2008 г.
8. Смирнов Е.Е. Изменения второй части Налогового кодекса РФ // Специализированный методический журнал «Налогообложение, учёт и отчётность в коммерческом банке». – 2009. - №7. – с. 61
9. Шаталов С. Д. Налоговая реформа и направления налоговой политики // ЭКО. - 1999. - № 1. - С. 13.
10. Щекин Д.М. Налоговые риски и тенденции развития налогового права / Под ред. Пепеляева С.Г. М.: «Статут», 2007. — С. 8.
11. Ясин Е.Г. Модернизация и общество: доклад к VIII Международной научной конференции «Модернизация экономики и общественное развитие», Москва, 3-5 апреля 2007 г. / Е. Ясин; Гос.

⁶ Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы.-2009.-№2.-С.44.

ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, – 114 с.

12. www.nalog.ru
13. www.gks.ru
14. www.minfin.ru
15. www.cbr.ru

Bibliographic list

1. The tax code of the Russian Federation: parts the first and the second // GD FC Russian Federation 16.07.1998, from 6/3/2009
2. The law of Russian Federation «About banks and bank activity» № 17-FZ // by GD FC Russian Federation 03.02.1996, from 6/3/2009
3. Bernard I, Collie Zh. K. Sensible economic and financial dictionary: French, Russian, English, German, the Spanish terminology / International relations, 1994. — p. 500.
4. Yevstigneyev E.N. Taxes and taxation E.N.Evkstigneev's /. — SPb.: Peter, 2008. — 304 p.
5. I.A.Majburov Taxes and taxation / I.A.Majburov, etc. - M: JUNITI-IS, 2008. - 511 p.
6. Pinsky River M. Tax risk: essence and displays // Finansy.-2009.- № 2.-p.44.
7. Romanov M.V. The primary documents for the profit taxation; magazine «Taxation, the account and the reporting in commercial bank», №12, 2008
8. Smirnov E.E. Change of the second part of the Tax code of the Russian Federation // Specialized methodical magazine «Taxation, the account and the reporting in commercial bank». – 2009. - №7. – p. 61
9. Shatalov S. D. Tax reform and tax policy directions // ЭКО. - 1999. - № 1. - p. 13.
10. Shekin D.M. Tax risks and development tendencies of tax rights / Under the editorship of Pepeljaeva M: "Statute", 2007. — p. 8.
11. Yasin E.G. Modernization and a society: the report to VIII International scientific conference «Modernization of economy and social development», Moscow, on April, 3-5rd, 2007 / E.Yasin; Economy Higher school. –GU-VSHE, – 114 p.

12. www.nalog.ru
13. www.gks.ru

14. www.minfin.ru
15. www.cbr.ru

Г.С. Бажанов

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В статье дается оценка инвестиционных операций при размещении собственных средств страховых организаций.

Проведен сравнительный анализ структуры долей активов принимаемых в покрытие собственных средств и резервов страховых организаций, позволивший установить, что инвестиционный портфель создаваемый за счет собственных средств страховых организаций, более эффективен с точки зрения экономической целесообразности и доходности, так как страховые организации все же более активно размещают собственные средства в высоко доходные финансовые инструменты.

Annotation

The article assesses the investment operations for placing its own funds of insurance companies.

A comparative analysis of the structure of share of assets taken in the treatment of own funds and reserves of insurance companies, revealed that the investment portfolio generated its own funds of insurance companies to be more effective in terms of economic viability and profitability because the insurance companies is still more active place own funds in high yield financial instruments.

Ключевые слова

Страховое инвестирование; фондовый рынок; активы страховых организаций ; инвестиции.

Key words

Insurance investment, stock market, assets of insurance companies, investment.

Мировой опыт показывает, что страховые организации аккумулируют значительные финансовые ресурсы, поэтому страховой сектор очень важен для развития экономики страны. Мобилизация значительных денежных ресурсов и последующее их инвестирование страховыми компаниями делают страховую отрасль важным финансовым источником развития национальной экономики.

До настоящего времени инвестиционная деятельность не являлась одним из основных источников прибыли в большинстве российских компаний.

Инвестиционная деятельность

страховых компаний основана на использовании временно свободных собственных и привлеченных средств.

Инвестиционная деятельность страховых компаний, основанная на использовании временно свободного собственного капитала и резервов страховых организаций, связанных с осуществлением страховых операций, регулируется со стороны государства, и осуществляется через нормативно установленные требования по размещению собственных средств, страховых резервов и финансирование из резерва предупредительных мероприятий. Под

размещением страховых резервов и собственных средств понимаются активы, принимаемые в покрытие их обеспечения. Считается, что понятия размещения страховых резервов, собственных средств не идентичны понятию страхового инвестирования.

Ограничения или лимиты разрешения активов устанавливаются законодателем в целях обеспечения безопасности вложений и необходимого уровня финансовой стабильности деятельности страховых компаний.

Возможности инвестиционной деятельности страхового сектора экономики и степени ее влияния на разви-

тие национальной экономики определяются количественными и качественными характеристиками инвестиционного потенциала страховых организаций. Количественно инвестиционный потенциал страховой организации измеряется конкретной суммой собственного, привлеченного и заемного капитала, используемых как источники инвестиций.

Важным показателем страхового рынка, характеризующим его инвестиционный потенциал, являются объемы и темпы роста совокупных активов страховых организаций (табл.1).

Таблица 1. Активы страховых организаций

Наименование показателя	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Активы страховых организаций(млрд. руб.)	208,6	296,1	411,1	540,5	611,9	679,5	748,4	850,4
Темпы роста активов страховых организаций %	-	141,9	138,8	131,5	113,2	105,7	115,6	113,6

Источник. Составлен автором на основании данных ФССН и публикаций

Как свидетельствуют приведенные данные, совокупные активы страховых организаций имели постоянную тенденцию роста, увеличились по сравнению с 2001 годом (654,5 млрд. руб.) (863,1-208,56) и составили в 2008 году 850,4 млрд. руб., при этом темп роста активов замедлился, что обусловлено усилением требований, предъявляемых к активам, принимаемым в покрытие

страховых резервов, и введением новых требований к активам, принимаемым в покрытие собственных средств страховщика и контроля за их исполнением.

Следует также отметить, что увеличение совокупного размера активов страховых организаций сопровождается процессом их концентрации (рис.1).



Источник: рассчитано автором на основании данных Федеральной службы по надзору за страховой деятельностью

Рис. 1 Распределение страховых организаций в зависимости от величины активов

Анализ распределения страховых организаций по величине активов показывает, что преобладающей группой являются организации с суммой активов от 100 до 500 млн. руб., при этом концентрация по этой группе возрастает. Наиболее быстрорастущей является группа страховых организаций, сумма активов которых составляет от 1 до 10 млрд. руб., их доля увеличилась на 5 пунктов и составила 16%. Наиболее сокращающейся группой являются страховые организации с активами менее 50 млн. руб. их доля сократилась на 9

пунктов и составила 10%. Произошло увеличение доли с 1 до 2% страховых компаний с крупными активами более 10 млрд. руб. Страховые организации, имеющие наибольшую сумму активов, заметно не изменяются.

Важнейшей составляющей инвестиционной деятельности страховых организаций является инвестирование в экономику за счет собственных средств страховых организаций. За исследуемый период отмечался рост собственных средств страховых организаций в структуре активов (табл.2.).

Таблица 2. Динамика собственных средств страховых организаций в структуре активов (млрд. руб.)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Активы	208,6	296,1	411,1	540,1	611,9	647,3	748,4	863,1
Собственные средства	50	80	110	190	200	220	210	220
Отклонение	-	+30	+30	+80	+10	+20	-10	+10
Темп роста	-	160	137,5	172,7	105,2	110	95,4	104,7
Доля в активах	23,9	27,0	26,8	35,1	32,7	33,9	28,1	25,4

Источник: составлено автором на основании данных ФССН

Анализ динамики собственных средств страховых организаций в структуре активов показывает, что доля собственных средств страховых организаций в структуре активов страховых организаций составляла в исследуемый период от 24 до 35 процентов (средний показатель - 29,1%). Оптимальным размером данного показателя является диапазон от 20-40% [1], при этом: чем ниже доля собственных средств в балансе страховщиков, тем

исследуемый период от 24 до 35 процентов (средний показатель - 29,1%). Оптимальным размером данного показателя является диапазон от 20-40% [1], при этом: чем ниже доля собственных средств в балансе страховщиков, тем

меньше финансовая устойчивость, однако для крупных страховых компаний оптимальная величина этого показателя может быть и ниже 20%. Если же значение этого показателя слишком высоко, то можно сделать предположение о неэффективном использовании капитала. Результаты исследования позволяют говорить об устойчивом росте доли собственного капитала в агрегированном балансе страховщиков, в то же время на фоне положительных результатов в целом по рынку в разрезе компаний может наблюдаться существенный разброс значения показателя.

Собственные средства страховых организаций за исследуемый период возросли более, чем в четыре раза: с 50 млрд. руб. в 2001 году до 220 млрд. руб. в 2008 году. При этом отмечается постоянная динамика роста, за исключением 2007 года, что было вызвано вступлением в силу с 30 июня 2007 года требований, предъявленных к составу и структуре активов, принимаемых в покрытие собственных средств страховых организаций, утвержденных приказом Минфина России от 16.12.2005 г. №149н «Об утверждении требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика» [2]. Данные требования наложили запрет на принятие в покрытие собственных средств страховых организаций некоторых категорий активов, что позволяет считать данный спад в объеме собственных средств страховых организаций как происшедшее очищение их от некачественных активов.

Структура активов, принятых в покрытие собственных средств страховых организаций, согласно действующему законодательству, устанавливается исходя из минимального размера уставного капитала или нормативного размера маржи платежеспособности в пределах наибольшего из двух установленных показателей и в размере, пре-

вышающем наибольший из показателей.

Данные свидетельствуют, что активы, принятые в покрытие собственных средств в 2007 году, составили 207,9 млрд. руб., в первом полугодии 2008 года 227,9 млрд. руб., при этом страховые организации, у которых нормативный показатель маржи платежеспособности оказался меньше минимального размера уставного капитала, обладали собственными средствами соответственно в размере 96,9 и 103 млрд. руб., а страховые организации, у которых данный показатель больше минимального размера уставного капитала, 110,9 и 130,9 млрд.руб.

Структура активов свидетельствует:

- наибольший удельный вес (соответственно 25-24 % , с объемами 52,2 млрд. руб. и 55,2 млрд. руб.) занимали денежные средства;

- вложения в векселя составляли 39,6 млрд. руб. (в 2007 году возросли до 40,6 млрд. руб. в первом полугодии 2008 года, с долей в 19 и 18% соответственно)

- банковские депозиты составляли соответственно 28,5 и 28,9 млрд. руб. с долями в структуре 14 и 13%;

- вложения в акции в 2007 году составили 22,5 млрд. руб., увеличившись до 24,8 млрд. руб., сохранив долю в активах 11%;

- в облигации страховые организации собственных средств вложили в 2007 году на сумму 14,3 млрд. руб. и 14,8 млрд. руб. в полугодии 2008 года, с долями в 7%;

- дебиторская задолженность организаций и граждан в собственных активах страховых организаций составляла соответственно 15,8 и 17,7 млрд. руб. с долями в 8%;

- остальные составляющие структуры размещенных собственных средств в структуре занимали доли от 1 до 6%.

В целом структура активов

размещенных собственных средств страховых организаций свидетельствует о том, что, как и при размещении страховых резервов, страховые организации предпочитают размещать основные объемы собственных средств в денежные средства. Анализ показывает, что на долю инвестиционных активов приходится 118,05 млрд. руб., или 57 % активов, размещенных за счет собственных средств.

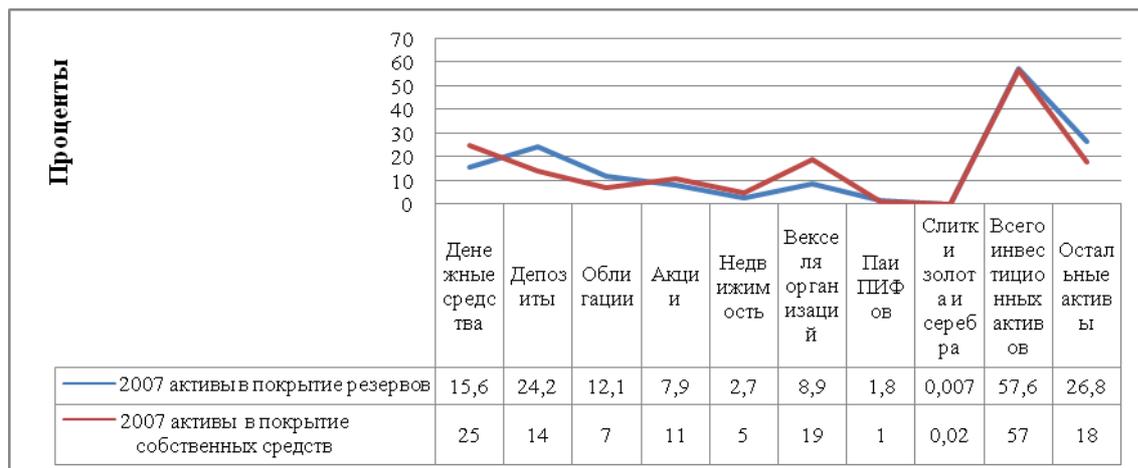
Данные анализа показывают, что структура активов, принятых в покрытие собственных средств, страховых организаций, у которых нормативный показатель маржи платежеспособности меньше минимального размера уставного капитала, и страховых организаций, у которых данный показатель больше минимального размера уставного капитала, существенно отличаются.

Так, в страховых организациях, относящихся к первой группе, в активах преобладают денежные средства (35%), банковские вклады (21%), векселя (12%), облигации (10%), а в организациях другой группы доля денежных средств снижена до 16%, а активы преимущественно состоят из векселей (26), акций (16%), дебиторской задолженности организаций и граждан (10%). Однако различия в структуре, и прежде всего, за счет снижения доли денежных средств в страховых организациях, имеющих лучшие показатели платежеспособности и капитализации, не приводят к увеличению общей доли инвестиционных активов. Совокупная доля инвестиционных активов неизменно составляет в различных по платежеспособности группах страховых организаций от 57-56 %. При этом у страховых организаций имеется значительный резерв в отношении законодательно установленных ограничений активов, принимаемых в покрытие собственных средств. Так, в 2007 нормативное ограничение на государственные ценные

бумаги субъектов РФ и муниципальные ценные бумаги в 30% от наибольшего из двух установленных показателей фактически выбрано только на 3,2%, акции - на 5,35% (норматив 15%), облигации - 3,5% (норматив 20%), инвестиционные паи ПИФов - на 1,4% (норматив 10%), недвижимое имущество 8% (норматив 40%), слитки золота и серебра 0% (норматив 10%), ипотечные ценные бумаги 0% (норматив 5%)[3].

Сравнительный анализ структуры долей активов, принимаемых в покрытие собственных средств и резервов страховых организаций (рис. 2.), не установил существенных различий при размещении страховых резервов и собственных средств, может быть, только за исключением позиции по денежным средствам: страховые организации предпочитают больше (на 10%) оставлять собственных средств на расчетных счетах в банках; вложения в инвестиционные активы как за счет резервов, так и за счет собственных средств практически одинаковы (до 57%).

Однако внутри группы инвестиционных активов следует отметить тот факт, что инвестиционный портфель, создаваемый за счет собственных средств, имеет несколько иную, более экономически эффективную структуру, чем при размещении страховых резервов. На более чем 10% собственных денежных средств направляется меньше по сравнению с резервами в наименее эффективные с точки зрения доходности банковские вклады (депозиты), а доля вложений собственных средств в более прибыльный финансовый инструмент - акции превышает на 3,1% аналогичную статью по страховым резервам, что можно объяснить возможностью долгосрочного инвестирования за счет собственных средств, в отсутствие такой возможности из-за недостаточности долгосрочных резервов по страхованию жизни, при размещении страховых резервов.



Источник: составлено автором на основании данных ФССН

Рис.2 Сравнительный анализ активов, принятых в покрытие страховых резервов и собственных средств страховых организаций

Более активно, чем при размещении страховых резервов, используются вложения в недвижимость (на 2,3%), в слитки золота и серебра. Основной статьёй инвестиционного портфеля страховых организаций при размещении собственных средств являются векселя организаций, их доля составляет 19%, что на 10% больше, чем при размещении страховых резервов.

Менее активно, чем при размещении страховых резервов, используются вложения в облигации (на 5,1%) и инвестиционные паи ПИФов (0,8%).

Следует также отметить, что собственные средства страховые организации предпочитают размещать в отечественных активах, только незначительная часть от 2,4 до 3,1 млрд. руб. (1,14% и 1,34% от суммы всех размещенных собственных средств, при нормативе 20%) были размещены за пределами Российской Федерации в исследуемый период. В отличие от страховых резервов, доля размещения которых за пределами РФ достигает 8%.

В общем данные сравнительного анализа свидетельствуют, что инвестиционный портфель, создаваемый за счет собственных средств страховых организаций, не имея значительных принци-

пиальных различий с инвестиционным портфелем, созданным за счет страховых резервов, тем не менее более эффективен с точки зрения экономической целесообразности и доходности, так как страховые организации все же более активно размещают собственные средства в высокодоходных финансовых инструментах.

Библиографический список

1. Доклад по итогам 2005 года - 9 месяцев 2006 года. ФССН. [Электронный ресурс]. - www.fssn.ru
2. Приказ Минфина РФ от 16 декабря 2005 года № 149н «Об утверждении требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика» (Зарегистрирован в Минюсте России 19 января 2006 г. № 7389) [Электронный ресурс]. - Электронно-правовая система «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/online/>.
3. Доклад о развитии страхового рынка России в 2007 году - первом полугодии 2008 года. ФССН. [Электронный ресурс]. - www.fssn.ru

Bibliographic list

1. Report on 2005 results – 9 month of 2006 . FSIS. [Electronic resource] .- www.fssn.ru
2. Order of the Ministry of Finance on December 16, 2005 № 149n "On approval of requirements for the composition and structure of the assets being taken to cover the insurer's own funds (registered by the

Russian Ministry of Justice on Jan. 19, 2006 № 7389) [electronic resource] .- Electron legal system "Consultant Plus» <http://www.consultant.ru/online/>.

3. Report on the development of the Russian insurance market 2007 - the first half of 2008. FSIS. [Electronic resource] .- www.fssn.ru

Э.Н. Севумян

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ УИЛЬЯМА ШАРПА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация

Инвесторы в своей деятельности преследуют одни и те же общие цели: максимизацию дохода и минимизацию риска от вложения средств в различные виды активов. В мире существует множество методов оптимизаций инвестиционного портфеля, но в статье подробно описано использование модели Уильяма Шарпа. Основной целью работы является тестирование данной модели в условиях кризиса, проверка ее адекватности для формирования портфеля ценных бумаг в современных условиях. При формировании портфеля использованы обыкновенные акции различных компаний по отраслевой направленности, среди них: банковский сектор, энергетика, телекоммуникации, акции добывающих компаний и т.д.

Annotation

Investors in their work pursuing the same common goal: maximizing income and minimizing the risk of investing in different asset classes. In the world there are many methods for optimizing the investment portfolio, but the article in detail describes how to use the model of William Sharpe.

The main purpose is to test the model in a crisis, verification of its adequacy for a portfolio of securities in the modern world.

With a portfolio of ordinary shares used in various companies by industry sector focus, including: banking, energy, telecommunications, shares of mining companies, etc.

Ключевые слова

Риск, ценные бумаги, модель Уильяма Шарпа, активы.

Key words

Risk securities, the model of William Sharpe, assets.

Проблема формирования и управления инвестиционным портфелем стала перед инвесторами давно. Своими историческими корнями она восходит к середине XX в. Американские ученые-экономисты Марковиц и Шарп являются создателями теоретических

концепций формирования и управления портфеля ценных бумаг. Впервые модель оценки инвестиционного портфеля была разработана Марковицем, а позже, в 1963 г., его учеником Уильямом Шарпом, была создана рыночная однофакторная

модель. Предположив существование линейной связи между курсом акции и определенным индексом, можно при помощи прогнозной оценки значения индекса определить ожидаемый курс акций.

Для формирования оптимального портфеля рассматриваются 14 обыкновенных акций ведущих компаний в различных секторах экономики, которые котируются на Московской межбанковской валютной бирже: Газпром, Лукойл, МТС, Сбербанк, Русгидро, ОГК-1, ОГК-2, ОГК-6, ТГК-2, ТГК-4, ТГК-6, ГМКНорникель, Ростелеком, Акрон. Для анализа были взяты суточные котировки индекса ММВБ и перечисленных выше компаний с 22.05.2008 г по 03.03.2010 г. Данный интервал времени обусловлен тем, что часть рассматриваемых бумаг начала котироваться на ММВБ с 22.05.08 г. Теперь о теоретических предпосылках, на основании которых проводился дальнейший анализ.

В 1960-х гг. Уильям Шарп первым провел регрессионный анализ рынка акций США. Во избежание высокой трудоемкости Шарп предложил индексную модель. Причем он не разработал нового метода составления портфеля, а упростил проблему таким образом, что приближенное решение может быть найдено со значительно меньшими усилиями. В индексной модели Шарпа используется тесная корреляция между изменением курсов отдельных акций. Предполагается, что необходимые входные данные можно приблизительно определить при помощи всего лишь одного базисного фактора и отношений, связывающих его с изменением курсов отдельных акций. Как правило, за такой фактор берется значение какого-либо индекса (в данном случае индекс ММВБ). Зависимость доходности

ценной бумаги от индекса описывается следующей формулой:

$$r_i = \alpha_{il} + \beta_{il} \cdot r_I + \epsilon_{il}, \quad (1.1)$$

где:

r_i – доходность ценной бумаги i за данный период;

r_I – доходность рыночного портфеля за этот же период;

α_{il} – параметр линейной регрессии, показывающий, какая часть доходности ценной бумаги i не связана с изменениями доходности рынка ценных бумаг;

β_{il} – параметр линейной регрессии, показывающий чувствительность доходности ценной бумаги i к изменениям рыночной доходности;

ϵ_{il} – случайная ошибка, свидетельствующая о том, что реальные, действующие значения доходности ценной бумаги и рыночного портфеля за определенный период отклоняются от линейной зависимости.

Шарп ввел коэффициент, который играет особую роль в современной теории портфеля.

$$\beta = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \sum_{i=1}^n x_i \sum_{i=1}^n y_i}{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2}, \quad (1.2)$$

где x_i – доходность рынка в i -й период;

y_i – доходность ценной бумаги в i -й период;

n – количество периодов.

Коэффициент β является важной характеристикой рискованности акции, которая определяет, насколько сильно доходность данной акции реагирует на изменение доходности биржевого индекса. Если $\beta > 1$, то доходность данной акции подвержена большим колебаниям по сравнению с доходностью биржевого индекса (такие акции называют агрессивными); если $0 < \beta < 1$, то акция более устойчива,

чем рынок в целом (эти акции именуется оборонительными или защитными); отрицательный коэффициент β означает, что доходность акции меняется, как правило, противоположно изменению доходности индекса. Графически β интерпретируется как тангенс угла наклона аппроксимирующей прямой.

Коэффициент α характеризует «независимый» уровень доходности акции, то есть ее доходность при нулевой доходности биржевого индекса. Графически коэффициент α соответствует вертикальному смещению аппроксимирующей функции.

Исчисление параметра α и β осуществляется по следующим формулам:

$$\alpha = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} - \beta \cdot \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}, \quad (1.3)$$

где x_i – доходность рынка в i -й период;

y_i – доходность ценной бумаги в i -й период;

n – количество периодов;

β – коэффициент.

На основании рассмотренных выше теоретических предпосылок проведено тестирование модели Шарпа, результаты которого представлены далее.

Были взяты котировки обыкновенных акций 14 компаний, а также индекса ММВБ за период с 22.05.2008 г. по 03.03.2010 г., в табл. 1 приведены промежуточные значения, отражающие динамику рассматриваемых инструментов на РЦБ за указанный промежуток времени.

Рост, наблюдавшийся до июня 2008 г. на фондовом рынке, сменился резким падением вплоть до марта 2009, когда наблюдалось «дно» кризиса. С марта 2009 г. и по настоящее время наблюдается рост на рынке в целом, что отражено в табл. 1.

Таблица 1.

Наименование индекса/компаний	Значение индекса/котировок в пунктах / рублях		
	22.05.2008 г.	03.03.2009 г.	03.03.2010 г.
MICEX (индекс ММВБ)	1894,85	654,14	1367,54
HYDR (Русгидро)	2,104	0,594	1,313
OGK1 (ОГК-1)	2,12	0,278	0,979
OGK2 (ОГК-2)	2,18	0,274	1,159
OGK6 (ОГК-6)	1,95	0,278	0,835
TGKB (ТГК-2)	0,218	0,029	0,068
TGKD (ТГК-4)	0,237	0,043	0,116
TGKF (ТГК-6)	0,198	0,035	0,125
GAZP (Газпром)	356,95	111,3	170,1
AKRN (Акрон)	2510	473,4	1085,04
GMKN (ГМК Норникель)	7165	1610,36	4806,41
LKOH (Лукойл)	2524,00	1104,00	1624,16
MTSI (МТС)	308,00	122,90	237,01
RTKM (Ростелеком)	269,1	287,5	145,11
SBER (Сбербанк)	85,58	14,33	82,92

На основании на получаемых котировок проведен расчет всех необходимых коэффициентов для

построения уравнения регрессии для каждого из активов. Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Наименование акции	Наименование показателя		
	α	β	ϵ
HYDR (Русгидро)	0,00030	0,84509	0,04304
OGK1 (ОГК-1)	-0,00011	0,87669	0,04680
OGK2 (ОГК-2)	0,00005	0,86731	0,04422
OGK6 (ОГК-6)	-0,00029	0,99715	0,04399
TGKB (ТГК-2)	-0,00152	0,49460	0,04449
TGKD (ТГК-4)	-0,00027	0,42286	0,05022
TGKF (ТГК-6)	0,00043	0,66654	0,04749
GAZP (Газпром)	-0,00076	1,07972	0,01343
AKRN (Акрон)	-0,00059	0,90738	0,04042
GMKN (ГМК)	0,00033	0,57945	0,04439
LKOH (Лукойл)	-0,00001	0,69348	0,03676
MTSI (МТС)	0,00019	0,56139	0,03318
RTKM (Ростелеком)	-0,00090	0,18959	0,03268
SBER (Сбербанк)	0,00133	0,72798	0,04523

Анализируя полученные результаты коэффициентов, можно сделать вывод, что значение коэффициента β большинства бумаг близко к 1 - доходность данных акций подвержена большим колебаниям по сравнению с доходностью биржевого индекса. Значение случайной ошибки в рассматриваемых бумагах мало и близко к нулю. В то же время ярко выделяются две бумаги: Газпром и Ростелеком с диаметрально противоположными значениями: значение коэффициента β Ростелекома близко к 0 – это означает, что доходность акции менялась противоположно изменению доходности индекса (это же

подтверждают котировки, приведенные в табл. 1 – бумага росла на фоне «проваливающегося» рынка); в то же время β акций Газпрома превысил единицу – это свидетельствует об однонаправленном изменении доходности с биржевым индексом, что также подтверждается значениями котировок из табл. 1.

Далее были рассчитаны значения дисперсии, ковариации и использован аналитический аппарат для нахождения долей каждой компании в портфеле. С целью диверсификации риска при формировании портфеля введено ограничение: доля бумаг одной компании не должна превышать 10% в его структуре.

Таблица 3.

Наименование акции	Доля акций в портфеле	Доходность за период	Риск портфеля
MICEX (ММВБ)	-	-27,8%	0,091%
HYDR (Русгидро)	-	-37,6%	
OGK1 (ОГК-1)	1%	-53,8%	
OGK2 (ОГК-2)	4%	-46,8%	
OGK6 (ОГК-6)	-	-57,2%	
TGKB (ТГК-2)	10%	-68,8%	
TGKD (ТГК-4)	10%	-51%	
TGKF (ТГК-6)	10%	-36,7%	
GAZP (Газпром)	9%	-52,3%	
AKRN (Акрон)	10%	-56,8%	
GMKN (ГМК)	10%	-32,9%	
LKOH (Лукойл)	10%	-35,7%	
MTSI (МТС)	10%	-23%	
RTKM (Ростелеком)	10%	-46%	
SBER (Сбербанк)	6%	-3%	
Портфель	100%	-42,24%	

Как видно, из полученных результатов, даже несмотря на включение в портфель наименее рискованных бумаг, это не дало положительной доходности по портфелю в целом. Убыток портфеля оказался выше убытка по индексу.

Таким образом, классическая рыночная модель Уильяма Шарпа в современных кризисных условиях на российском рынке не работает. Для увеличения доходности портфеля в целом следует рассматривать как объект потенциальных вложений не только акции российских компаний, но также использовать различные виды производных ценных бумаг и валютные операции.

Библиографический список

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебное пособие. – М.: Экономистъ, 2005
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. М.: Проспект, 2009. 1024 с.

3. Кох И.А. Элементы современной портфельной теории // Экономические науки. - 2009. - №8. - 0,5 п.л.

4. Субботин А.С. Портфельное инвестирование: учебно-методический комплекс / 2006.

5. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2007. XII, 1028 с.

6. www.finam.ru

7. www.rts.ru

8. www.quote.ru

Bibliographic list

1. L.L. Igonina. Investments: the manual. – M.: the Economist, 2005

2. V.V. Kovalev. Financial management: the theory and practice / V.V. Kovalev. M.: Prospect, 2009.

3. I.A. Kokh. Elements modern portfolio theories // Economic sciences. - 2009. - №8

4. A.S. Subbotin. Portfolio investment, 2006

5.W. Sharp, Alexander Г, Bejli of J. Investments: the lane with English M: INFRA TH, 2007. XII,

6.www.finam.ru
7.www.rts.ru
8.www.quote.ru

В.В.Сатлер

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

Для современной российской экономики, в том числе и фармацевтической сферы, в условиях мирового финансового кризиса вопросы ценообразования становятся актуальными, что во многом связано со спецификой производимой и реализуемой ею продукции.

Annotation

For modern Russian economy including pharmaceutical sphere, in conditions of world financial crisis questions of pricing become actual, that in many respects is connected with specificity of production made and sold by her.

Ключевые слова

Ценообразование, ценовая политика, виды цен, фармацевтический рынок, фармацевтическая продукция, аптечная сеть.

Key words

Pricing, the price policy, kinds of the prices, the pharmaceutical market, pharmaceutical production, chemist's network.

На современном этапе в условиях развития конкурентной среды и ужесточения политики государственного регулирования цен проблема ценообразования становится весьма значимой для аптечных организаций, что соответственно требует от них формирования собственной ценовой политики. Это обусловлено спецификой потребительского восприятия товара, производимого фармацевтической промышленностью. Одной из уникальных особенностей лекарственных средств является, как это ни парадоксально звучит, их нежелательность со стороны здоровых потребителей. В идеале человек хочет быть здоровым и по возможности не потреблять лекарственных препаратов. В этой связи, с одной стороны, лекарственные препараты являются "непопу-

лярными" товарами у здоровых людей, а с другой стороны, чрезвычайно востребованными со стороны больных людей. Поэтому цены на лекарственные препараты также по разным причинам становятся непопулярными (вследствие ухудшения имущественного положения потребителей, уменьшения размера получаемого ими дохода, а следовательно, и их покупательной способности и др.), вследствие чего подвергаются регулярной критике со стороны потребителей лекарственных препаратов.

В начале 21 века в РФ рынок фармацевтической продукции прошел фазу интенсивного роста и начал стабилизироваться. Определились лидеры отрасли национального масштаба, крупные региональные компании и мелкие дистрибьюторы, значимые толь-

ко в разрезе какой-либо области или районе. Также изменился и подход к ценообразованию, политика ценовой конкуренции по принципу "ниже нижнего" постепенно остается уделом местных небольших компаний, а также фирм, выходящих на рынок. Большинство же средних и крупных поставщиков активно используют в своей деятельности собственную политику ценообразования, определяющую круг конкурентов, группы приоритетных товаров, специфику собственной клиентской базы и многое другое.

Разработка политики ценообразования для аптечных организаций достаточно традиционна и включает несколько известных стадий: от определения целей и задач ценообразования до выбора и внедрения ценовой стратегии и ее корректировки.

На рынке фармацевтической продукции присутствуют различные виды цен. В зависимости от характера обслуживаемого оборота на фармацевтическом рынке различают свободные, регулируемые, отпускные, оптовые и розничные цены.

К примеру, отпускную цену препарата «Арбидол» можно определить следующим образом: цена производителя (138 руб.) * оптовая торговая надбавка (1,2) * розничная торговая надбавка (1,23) = розничная цена (204 руб.)

Обобщая вышесказанное, нужно добавить, что политика ценообразования в аптеке зависит, во-первых, от типа канала товародвижения (прямой или косвенный), во-вторых, от функции аптечного предприятия (наличие или отсутствие производственной функции), и в-третьих, от государственного регулирования розницы.

Рассмотрим практические аспекты ценообразования в сфере розничного фармацевтического бизнеса на примере аптечных организаций Ростова-на-Дону. На рынке города действуют две основные группы розничных аптечных орга-

низаций — национальные аптечные сети («36.6»; «Ригла»; «Скорая помощь»; «Радуга») и местные аптечные организации — как единичные аптеки, так и местные аптечные сети («Донская аптека»; «Юг-Фарма»; «Дешевая аптека»).

Ценовая политика федеральных сетей и местных игроков различается. Федеральные аптечные организации делают ставку на гораздо более широкий ассортимент фармацевтической продукции (5000 — 9000 наименований) при более высоких наценках на товары. Местные игроки рынка, наоборот, ориентируются на более узкий ассортимент необходимых фармацевтических препаратов, при меньших ценах. Разница в наценках между федеральными и местными аптечными организациями составляет в среднем 7-10 %. Причиной этому, в первую очередь, служит разница в уровне издержек между федеральными и местными аптечными организациями.

Следует отметить, что до наступления мирового финансового кризиса (2008-2010 гг.) цена на фармацевтические препараты уже не играла решающей роли в борьбе за клиента: востребованные лекарства нового поколения примерно одинаково стоили во всех аптеках, с разницей в 2%-3%. Свои дисконтные программы по карточке и накопительной схеме со скидкой 5%-10% предлагали практически все значимые игроки рынка. В среднем розничная торговая наценка составляла 25-31 %. При этом розничная наценка на фармацевтические препараты первой необходимости примерно составляла 15-20 %, на все остальные — до 35 %. Причиной установления именно таких наценок является то, что наценка на первую группу товаров жестко контролируется государством и достаточно невелика, ее размер необходимо компенсировать за счет более высокой наценки на вторую группу препаратов.

Наступление мирового финансового кризиса значительно изменило ситуацию на рынке как для розничных аптечных предприятий, так и для их потребителей. Для рядовых посетителей аптечных организаций снова ведущую роль стал играть ценовой фактор (в связи со снижением размера реальной заработной платы), спрос на фармацевтические средства средней и высокой стоимости значительно снизился. Перед розничными аптечными предприятиями, с одной стороны, встала проблема сохранения текущего уровня рентабельности и объема продаж, с другой стороны, установления такого уровня цен на свои товары, который позволит их вообще реализовать. К сожалению, на данный момент аптечные организации предпочитают решать свои проблемы за счет потребителей, компенсируя падающие объемы продаж значительным увеличением торговых наценок, особенно на товары сезонного спроса. Прекрасным примером этому является тот факт, что большинство аптечных организаций в конце прошлого года значительно повысили цены на противогрибковые препараты и сопутствующие им товары.

Для того чтобы остаться на плаву и в то же время проявить свою социальную ответственность, аптечным организациям необходимо приближать свои цены к оптимальному уровню, который можно определить с помощью предлагаемой методики дифференцированного подхода к ценообразованию при реализации различных групп лекарственных препаратов, представленной ниже.

Согласно данной методике значительное влияние на ценовую политику аптек в ближайшее время окажет вступление в силу с 1 сентября 2010 г. закона «Об обороте лекарственных средств», согласно которому наценка на все основные фармацевтические продукты, относящиеся к категории первой необходимости, будет ограничена надбавками, размер которых зависит от

стоимости фармацевтического продукта (в среднем по стране: при цене до 50 рублей — 25 %, от 50 до 500 рублей — 15 %, при цене от 500 рублей — 10 %). Эта надбавка установлена почти на половину фармацевтических товаров, реализуемых в настоящее время как одиночными аптеками, так и аптечными сетями. При данных обстоятельствах остро встает вопрос о том, насколько государство будет последовательно осуществлять контроль установленных ценовых ограничений, особенно в условиях мирового финансового кризиса.

Многие регионы еще до выхода указанного закона приступили к местному регулированию цен через законодательные акты, ограничивающие размеры наценок на фармацевтические препараты.

В Ростовской области еще до принятия закона «Об обороте лекарственных средств», согласно постановлению № 2-1 РСТ Ростовской области от 25.02.10, было принято решение ограничить оптовые надбавки на лекарства стоимостью до 50 рублей — надбавка 15 %, от 50 до 500 рублей — надбавка 12 %, свыше 500 рублей — надбавка 8,8 %; и розничные надбавки на лекарства стоимостью до 50 рублей — надбавка 25 %, стоимостью от 50 до 500 рублей — надбавка 20 %, свыше 500 рублей — надбавка 13 %, то есть эти надбавки даже ниже среднероссийских. Для фармацевтических товаров, не попавших в список жизненно необходимых, предельная оптовая наценка установлена размером в 10%, предельная розничная наценка в зависимости от стоимости фармацевтического препарата будет колебаться от 15 до 30 %.

Для определения степени различия цен на фармацевтические средства используются результаты проведенного анализа фактических цен на самые продаваемые фармацевтические продукты в нескольких аптечных сетях Ростова-на-Дону, на основе средних данных по це-

нам за 2008-2009 годы (по двадцатке самых продаваемых препаратов)

(табл.1).

Таблица 1. Цены на самые продаваемые фармацевтические препараты в ведущих аптечных сетях Ростова-на-Дону.

Наименование лекарственного средства	Наименование аптечной сети и цена лекарства в руб.				Средняя цена, руб.	Минимальная цена, руб.
	«36.6»	«Ригла»	«Дешевая аптека»	«Фармпейс»		
Арбидол	166	173,30	138	146	152,43	138
Виагра	1272	1241	1023	1235	1166,33	1023
Актовегин	690	653	522	583	586	522
Витрум	286	297	200	275	257,33	200
Эссенциале	224	203	199	197	199,67	197
Терафлю	136	139	112	180	143,67	112
Линекс	204	202,10	177	180	186,37	177
Пенталгин	71	59	57	58	58	57
Мезим форте	38,90	36	39	42	39	36
Ксеникал	879	870	570	740	726,67	570
Энап	47,50	52	45	43	46,67	43
Но-шпа	48,60	49	45	45	46,33	45
Предуктал	450	530	421	528	493	421
Мексидол	287	250,10	220	245	238,37	220
Анаферон	97	96,90	85	111	97,63	85
Гептрал	1262	1401	1172	1246	1273	1172
Кавинтон	148	157	130	141	142,67	130
Терпинкод	78	110	95	108	104,33	78
Колдрекс	95	92	78	76	82	76
Милдронат	233	243,60	196	226	221,87	196

Данные по ценам, представленные в таблице 1, позволяют сделать вывод о том, что наиболее высокие цены устанавливает ЗАО «Аптечная сеть 36.6», наиболее низкие - ЗАО «Дешевая аптека». Рассмотрим материалы сравнительного анализа цен вышеуказанных аптек с учетом вступления в силу закона «Об обороте лекарственных средств» (см. таблицы 2 и 3).

По результатам расчетов в таблице 2 прослеживается связь: отклонения увеличиваются одновременно с уровнем цены. Наблюдается тенденция, что цены на препараты среднего и низшего ценового сегментов практически не отличаются от рекомендованных за-

конодательством, а вот разница в ценах на препараты высшего ценового сегмента подчас достигает довольно значительных цифр. Низшим ценовым сегментом считается группа лекарств стоимостью до 70 руб., к среднему ценовому сегменту относятся лекарства стоимостью от 70 до 300 руб., к высшему ценовому сегменту относятся лекарства стоимостью от 300 руб. Сложившиеся цены не являются случайными и не могут быть одинаковыми по всем аптекам, так как каждая аптека придерживается своей ценовой политики, и у каждой существует своя система отношений с поставщиками, которая не может измениться в одночасье. Следовательно,

на данный момент цены в основном можно считать относительно обоснованными.

Однако всем 4 аптекам следует уменьшить свои цены на препараты

«Арбидол», «Милдронат», «Мексидол», «Кавинтон», так как они заметно превышают рекомендованные государством.

Таблица 2. Сравнительный анализ цен на лекарственные препараты, входящие в список ЖВЛС в аптечных сетях г. Ростова - на - Дону.

Наименование лекарственного средства	Наименование аптечной сети и цена лекарства в руб.				Средняя цена, руб.	Цена согласно закону «Об обороте лекарственных средств»	Отклонение средней цены в руб. от рекомендованной в %
	«36.6»	«Ригла»	«Дешевая аптека»	«Фармпейс»			
Арбидол	166	173,30	138	146	152,43	148,7	2,45
Эссенциале	224	203	199	197	199,67	200,7	-0,52
Энап	47,50	52	45	43	46,67	45,52	2,47
Но-шпа	48,60	49	45	45	46,33	46,58	-0,54
Предуктал	450	530	421	528	493	403,2	18,22
Мексидол	287	250,10	220	245	238,37	257,15	-7,88
Кавинтон	148	157	130	141	142,67	132,61	7,05
Терпинкод	78	110	95	108	104,33	69,9	33,0
Милдронат	233	243,60	196	226	221,87	208,77	5,9

Таблица 3. Сравнительный анализ цен на лекарственные препараты, не входящие в список ЖВЛС в аптечных сетях г. Ростова - на - Дону.

Наименование лекарственного средства	Наименование аптечной сети и цена лекарства в руб.				Средняя цена, руб.	Минимальная цена, руб.	Отклонение средней цены в руб. от минимальной в %
	«36.6»	«Ригла»	«Дешевая аптека»	«Фармпейс»			
Виагра	1272	1241	1023	1235	1166,33	1023	12,29
Актовегин	690	653	522	583	586	522	10,92
Витрум	286	297	200	275	257,33	200	22,28
Терафлю	136	139	112	180	143,67	112	22,04
Линекс	204	202,10	177	180	186,37	177	5,03
Ксеникал	879	870	570	740	726,67	570	21,56
Анаферон	97	96,90	85	111	97,63	85	12,94
Гептрал	1262	1401	1172	1246	1273	1172	37,0
Колдрекс	95	92	78	76	82	76	7,32

Приведенные расчеты свидетельствуют, что аптечные сети завышают цены на одни и те же препараты. Причем завышение цен носит более серьезный характер, чем в случае с лекарствами, цены на которые регулируются новым законом «Об обороте лекарственных средств».

Всем 4 аптекам желательно уменьшить свои цены на препараты «Актовегин», «Ксеникал», «Гептрал», так как они заметно превышают разумный предел, особенно в федеральных аптечных сетях.

В условиях кризисной и посткризисной конкуренции, а также государственного регулирования цен аптеки вынуждены делать ставку не столько на ценовой демпинг, как, например «Дешевая аптека», сознательно занижающая цены на некоторые из популярных фармацевтических товаров, сколько на качество услуг, то есть имеется в виду оказание посетителям аптек таких услуг, как, например, информационно-консультационные услуги (справки по ассортименту медицинских и фармацевтических товаров и ценам на локальном фармацевтическом рынке; предоставление информации о медицинских и фармацевтических товарах для самопомощи и самопрофилактики; и т.п.), ассортимент, дополнительные сервисы, гибкие дисконтные программы. К примеру, в сети аптек «Ригла» любому посетителю могут бесплатно измерить давление на современном оборудовании. Конкуренция будет смещаться из ценовой сферы в область сервиса, это приведет к тому, что фармацевтический рынок приобретёт более цивилизованные формы. В борьбе за лояльность потребителей аптечные сети могут предлагать следующие услуги дополнительного сервиса: продажу полисов добровольного медстрахования, литературу о здоровье и красоте, оплату услуг мобильной связи. При этом уже сейчас во

многих как одиночных, так и сетевых аптеках установлены платежные терминалы, через которые посетители могут оплатить различные виды услуг.

Рынок фармацевтики является достаточно специфическим в силу особенностей реализуемой на нем продукции. Если на большинстве других рынков изменение цен вызовет заметную реакцию потребителей, то на фармацевтическом рынке такого не наблюдается, так как многие из реализуемых на нем товаров жизненно необходимы и потребитель все равно будет вынужден приобрести эти товары.

Тем не менее в условиях кризиса и посткризиса при установлении наценки на продукцию розничным фармацевтическим предприятиям не следует забывать о той социальной ответственности, которую они несут перед потребителями. По этой причине аптечным предприятиям, следует уже сейчас, не дожидаясь окончательного вступления в силу указанного выше закона, самим провести мероприятия по формированию собственных цен к тому уровню, который будет способствовать получению ими адекватного уровня прибыли в рамках социальной ответственности конкурентной структуры.

Последствия принятия закона «Об обороте лекарственных средств», могут быть далеко не однозначными. В краткосрочном периоде закон может привести к дефициту фармацевтических препаратов, так как в возникшей неразберихе аптеки будут просто отказываться от закупки многих дорогостоящих фармацевтических препаратов, даже если они входят в список фармацевтических препаратов первой необходимости, лишь бы сэкономить. В долгосрочной перспективе этот закон может привести или к повышению цен на фармацевтические препараты (что и наблюдается в течение последних месяцев), или к увеличению доли фальсифицированных

фармацевтических препаратов, так как аптеки будут стремиться к закупке наиболее дешевых препаратов, не заботясь об их качестве. Поэтому государству нужно мягко и постепенно вводить в действие этот закон и дать больше времени аптечным организациям на перестройку ценовой политики. Помочь им это сделать может указанная выше методика дифференцированного подхода к ценообразованию.

Библиографический список

1. Ценовая политика фармацевтических фирм.
<http://www.pharmmarketing.ru/member/gls/pm-5.htm>
2. Д.М.Гусейнов Особенности ценообразования на фармрынке, 2009—2010 гг. //Фармацевтический вестник, № 4 2010 г.
3. <http://www.dsm.ru/index.php> (дата обращения: 04.05.2010)

4. <http://www.farmexpert.ru/index.html> (дата обращения: 17.03.2010)

5. А. С. Славич-Приступа Практический маркетинг для аптек: Учебное пособие - М.: «Ремедиум», 2005 г.

Bibliographic list

1. The price policy of pharmaceutical firms.

<http://www.pharmmarketing.ru/member/gls/pm-5.htm>

2. D.M.Gusejnov Features of pricing on the pharmaceutical market, 2009-2010 // the Pharmaceutical bulletin, № 4 2010.

3. <http://www.dsm.ru/index.php> (date of the reference: 5/4/2010)

4. <http://www.farmexpert.ru/index.html> (date of the reference: 3/17/2010)

5. A.S. Slavich-Pristupa Practical marketing for drugstores: The manual - M.: «Remedium», 2005.

РАЗДЕЛ 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ

Т.Н.Рябченко

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТЬЮ ВУЗА НА РЫНКАХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация

В статье разработана методика измерения и управления конкурентоспособностью вуза с учетом ситуации на олигополистическом рынке образовательных услуг и поведения вузов-конкурентов

Annotation

In article the technique of measurement and management of competitiveness of high school taking into account a situation on олигополистическом the market of educational services and behaviour of high schools-competitors is developed

Ключевые слова

Конкурентоустойчивость вуза, методы оценки *конкурентной* позиции, конкурентные профили, конкурентные преимущества, платежная матрица, выбор рыночной стратегии вуза

Key words

Competitive stability of high school, methods of an estimation *of the competitive* position, competitive profiles, competitive advantages, pay of matrix, a choice of market strategy of high school

В ходе реформы высшего образования России и усложнения условий работы вузов в рыночной среде стали необходимыми методы оценки конкурентоспособности и конкурентоустойчивости вуза. На содержательном уровне эти показатели рассматривались рядом авторов [1,2,3], однако конкурентоустойчивость вуза не определена, не поставлены задачи ее повышения. В статье приведены конструктивные методы решения задач управления конкурентоспособностью вуза на рынках образовательных услуг.

1.Определение конкурентоспособности и конкурентоустойчивости

В общем случае под конкурентоспособностью понимается способность вуза противостоять и противодействовать своим конкурентам. Свойства этой конкуренции представлены на рис. 1. При этом для вуза имеет смысл рассматривать конкурентоспособность вуза в целом и конкурентоспособность выпускника как конечного продукта.

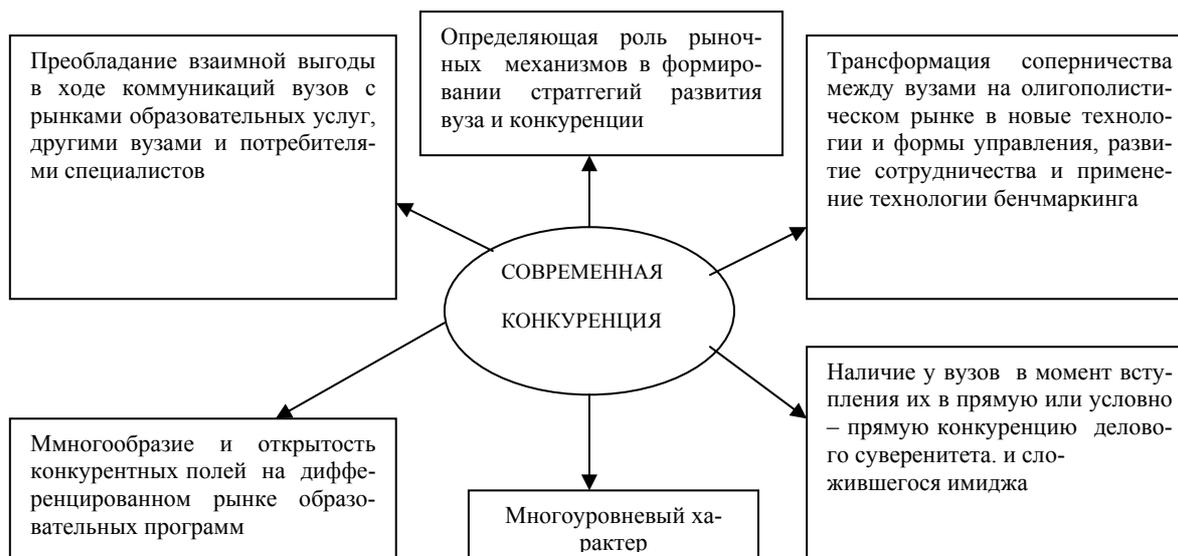


Рис. 1. Свойства современной конкуренции

Известные на сегодняшний день модели и методы оценки конкурентоспособности товара и предприятия можно разделить на две группы: анали-

тические и графические методы. Классификация методов оценки конкурентоспособности выпускника и вуза представлены на рис. 2.

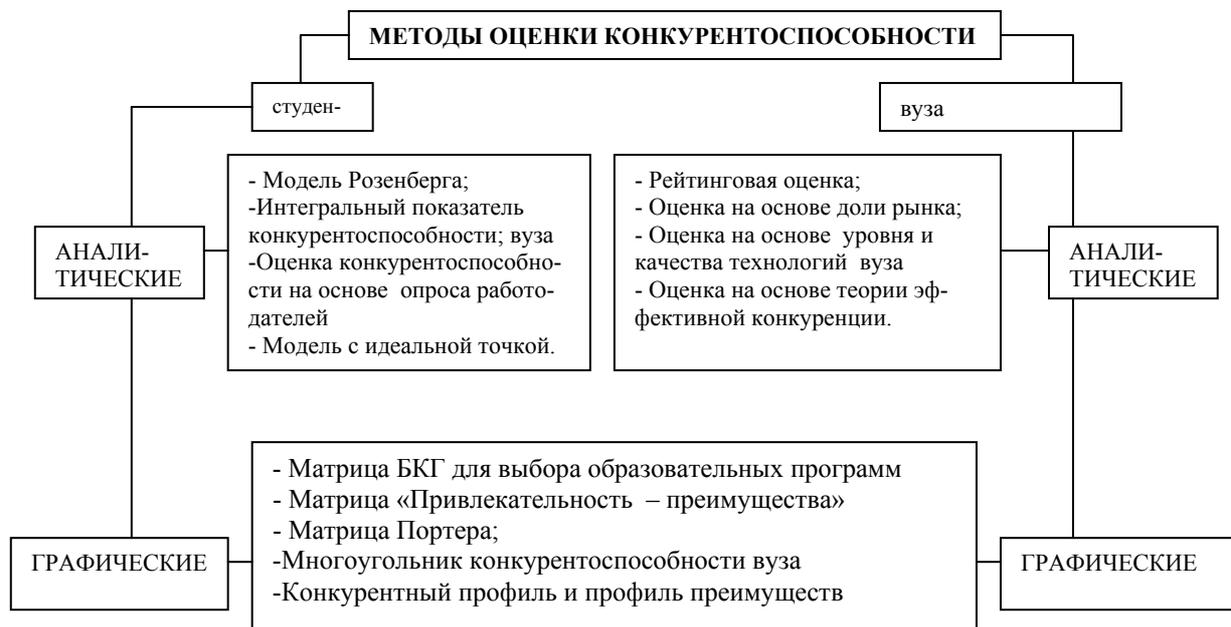


Рис. 2. Методы оценки конкурентоспособности вуза

Конкуренция – важный фактор рыночной экономики. Конкурентоспособность присуща наиболее эффективным и инновационно направленным вузам.

Конкурентоспособность – это свойство вуза сохранять функциональную работоспособность и требуемое качество подготовки выпускников при изменениях поведения конкурентов. Ес-

ли конкурент изменил технологию обучения, ввел новые образовательные программы, так что поток абитуриентов вуза уменьшился ниже критического уровня, дающего достаточный бюджет вузу, вуз становится неустойчивым. Стратегия повышения конкурентоустойчивости зависит от характера рынка. Для его оценки рассчитывается индекс концентрации CR как сумма рыночных долей учебных заведений, действующих на рынке (РГУ, ЮРГУЭС, ТГРТУ, РГПУ, ДГТУ, РГУПС, РГСУ, РГЭУ):

$$CR_k = \sum_{i=1}^k Y_i, \quad k=8, \quad (1)$$

где Y_i - рыночная доля i -го вуза; k - число учебных заведений.

Индекс концентрации измеряет сумму долей k - крупнейших образовательных учреждений (при этом $k < n < i$, n - число учебных заведений в области). Рыночная доля измеряется в относительных долях $0 < Y_k = n$. Чем больше степень концентрации, тем менее конкурентной является область. Если индекс концентрации приближается к 100%, то рынок характеризуется высокой степенью монополизации, если же он менее 70%, то его можно рассматривать как конкурентный.

Для рынка образовательных услуг Ростовской области индекс концентрации составляет 0,74, что свидетельствует о высокой концентрации рынка. При анализе доли выпущенных специалистов в Ростовской области в 2006г. выявлено, что 8 из 15 учебных заведений выпускают 74,4% всех выпускников области. Эти 74,4% имеют неравное распределение вузов (14,8% - РГУ, 9,7% - ЮРГУЭС, 8,3% - ТГРТУ, 9,6% - РГПУ, 8,2% - ДГТУ, 9,9% - РГУПС, 7,1% - РГСУ и 6,8% - РГЭУ). Другой измеритель конкурентности рынка - индекс Херфиндаля-Хиршмана - это сумма

квадратов долей образовательных учреждений на рынке, выраженных в процентах:

$$HHI = \sum_{i=1}^n Y_i^2, \quad i=1, \dots, n, \quad (2)$$

где Y - доля i -го учебного заведения в выпуске специалистов.

Он характеризует распределение рыночной власти между всеми субъектами данного рынка. Для уточнения типа конкуренции рассчитан индекс Херфиндаля-Хиршмана, расчетное значение индекса - 0,8. Это свидетельствует о том, что структура рынка образовательных услуг Ростовской области характеризуется тем, что на рынке доминирует несколько образовательных учреждений (как РГУ, ДГТУ, РГЭУ, ЮРГУ). Поэтому рынок образовательных услуг Ростовской области является олигополией.

Конкурентоустойчивость - способность организации противостоять фирмам-конкурентам в «условиях давления» с их стороны. Конкурентоустойчивость определяется граничными условиями живучести вуза, то-есть предельными значениями некоторых экономических характеристик. Например, если граничной характеристикой бюджета вуза, обеспечивающей его функционирование и развитие, являются 30 млн. рублей, то падение ресурсов ниже этого значения ведет к выходу вуза из рынка образовательных услуг. Рассмотрим простой пример оценки конкурентоустойчивости. Пусть имеются три вуза с разными конкурентными профилями (рис. 3), построенными на основе балльных оценок четырех важных характеристик вузов. На основе сравнения профилей выявлены конкурентные преимущества в верхней части диаграмм и конкурентные недостатки в нижней части диаграмм (рис. 4).

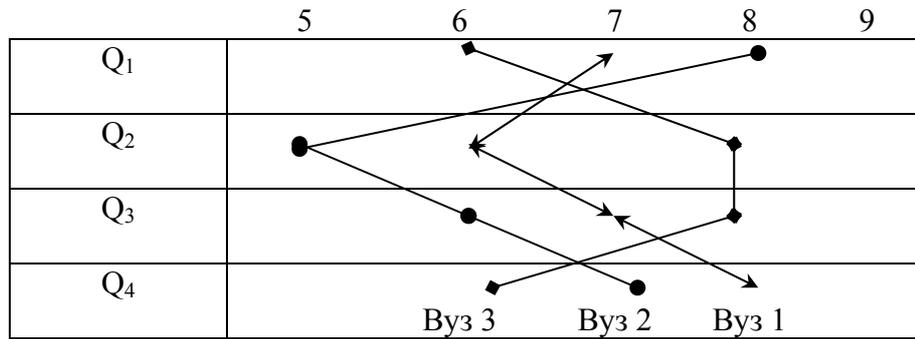


Рис. 3. Конкурентные профили трех анализируемых вузов

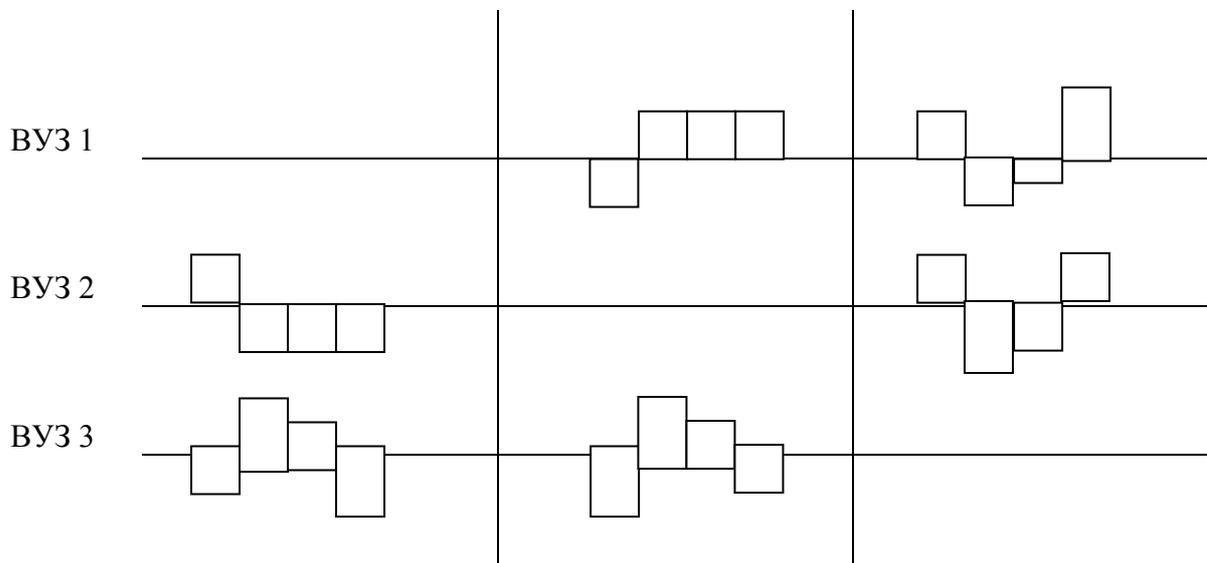


Рис. 4. Сравнительный анализ конкурентных профилей вузов
Оценки конкурентных характеристик вузов даны в табл. 1.

Таблица 1. Конкурентные профили трех вузов

Вузы	q1	q2	q3	q4	Пропорции долей рынка вуза
Вуз 1	7	6	7	8	45
Вуз 2	8	5	6	7	45
Вуз 3	6	8	8	6	50

Рынок образовательных услуг, на котором работают эти вузы, разделен в пропорциях 45:45:50. Сравнение конку-

рентных профилей вузов дает следующие результаты (табл. 2).

Таблица 2. Результаты сравнения конкурентных профилей вузов

Сравниваемые вузы	Вуз 1	Вуз 2	Вуз 3	Результат сравнения		
Вуз1		-1111	1-2-12	+6	-4	= +2
Вуз 2	1-1-1-1		2-3-21	+4	-8	= -4
Вуз 3	-121-2	-232-1		+8	-6	=+2

На основе балльных оценок $b(q_j)$ характеристик q_j вузов можно рассчитать показатели конкурентных преимуществ:

$$КП_i = \sum b_i^+(q_j), \quad b_i^+ = b_i(q_j) - b_k(q_j) > 0 \quad (3)$$

$$КН_i = \sum b_i^-(q_j), \quad b_i^- = b_i(q_j) - b_k(q_j) < 0 \quad (4)$$

Первый вуз имеет $КП_1 = +6$ по сравнению с обоими вузами (рис.3) и $КН_1 = -4$, поэтому его статус по отношению к остальным вузам равен +2. Второй вуз имеет статус -4, то-есть его устойчивость на рынке минимальная.

Если на основе сравнений и диагностики в результате вложений в совершенствование учебного процесса второй вуз изменил свой конкурентный профиль на значения признаков 8778, теперь вуз 1 имеет профиль рассогласования -1-100, т.е. сумма дает -2. Вместо +2 вуз 1 по отношению к вузу 2 имеет переход статуса $+2 \rightarrow -3$, что ухудшает его конкурентную позицию. В силу этого поток абитуриентов в вуз 1 сокращается, его бюджет уменьшится до 25 млн. рублей, и он становится неконкурентоспособным. Вуз 1 теряет устойчивость на рынке образовательных услуг и вы-

нужден уйти с рынка ввиду связности олигополистов.

Конкурентоспособность вуза – способность вуза вести эффективную образовательную деятельность и тем самым противостоять вузам-конкурентам. Критерием эффективности этой деятельности может служить прибыль, занимаемая доля рынка или коммерческие показатели типа чистой текущей стоимости.

2. Управление конкурентоустойчивостью вуза

Конкурентные преимущества – это следствие реализации элементов конкурентоспособности. Поэтому приращение конкурентных преимуществ свидетельствует о безусловном повышении уровня конкурентоспособности вуза; сокращение числа конкурентных преимуществ – о снижении уровня конкурентоспособности, о сохранении состава и объема конкурентных преимуществ – о примерном сохранении достигнутого уровня конкурентоспособности. В понятиях конкурентоспособности и уровня конкурентоспособности находят воплощение следующие важные положения теории конкуренции (табл. 3).

Таблица 3. Составляющие конкурентоспособности вуза

1. Наличие у вуза конкурентного потенциала (материального, человеческого (научного), финансового, технологического, организационного, предпринимательского, информационного, имиджа вуза).
2. Сравнительная оценка степени организационной устойчивости, кадровой состоятельности и предпринимательской активности вуза.
3. Сравнительная оценка ресурсного потенциала вуза, используемого в образовательном и научном процессе и для противостояния конкурентам.
4. Сравнительная оценка степени эффективности текущих и единовременных затрат, осуществляемых вузом в процессе его деятельности и противостояния конкурентам.

5. Сравнительная оценка степени привлекательности образовательных услуг вуза для клиентов, а также степени доверия клиентов к реализуемым и новым образовательным программам.
6. Сравнительная оценка степени надежности, предсказуемости функционирования вуза для его абитуриентов, а также степени доверия к нему со стороны работодателей и рынка труда.
7. Сравнительная оценка степени конкурентоустойчивости вуза и одновременно полезности в плане освоения чужого опыта
8. Сравнительная оценка степени привлекательности деятельности вуза.

Для оценки уровня конкурентоустойчивости можно применить следующую методику. Построив профиль оценок указанных восьми показателей b_j конкурентоспособности в десятибалльной шкале на основе усреднения оценок экспертов и определив весовые коэффициенты w_j этих характеристик (при условии $\sum w_j = 1$), рассчитывают линейную свертку, принятую в задачах многокритериальной оценки:

$$K_{уст} = \sum w_j \cdot b_j \quad (5.)$$

Весовые коэффициенты определяются на основе ранжирования характеристик экспертами и расчета конкордации Кендала для оценки их достоверности. Далее применяется правило: если $K_{уст} = 9-10$, то имеет место очень высокая конкурентоустойчивость, если $K_{уст} = 7-8,9$, то устойчивость высокая, далее вводятся другие градации устойчивости, если $K_{уст} < 4$, то возникает неустойчивость положения на рынке образовательных услуг. Для повышения конкурентоустойчивости необходимо эффективное использование и наращивание потенциала вуза. Под потенциалом вуза понимают совокупность различных ресурсов, которые находятся в распоряжении данного вуза и используются им в процессе деятельности. В состав этой

совокупности ресурсов входят земельные площади, аудиторный фонд, численность и качество профессорско-преподавательского состава, работников, финансовые ресурсы, мастерство менеджеров, прочность внутренних организационных структур вуза, эффективность стратегических и управленческих установок, методы взаимодействия с другими вузами.

Конкурентный потенциал вуза содержится в определенных элементах его ресурсного потенциала (рис. 5).

Управление конкурентоустойчивостью заключается в выборе таких решений и политики вуза U , которые обеспечивают значения экономических показателей, достаточных для обеспечения функционирования вуза. Нужно достичь цель:

$$G(U) = [B + \sum p_i \cdot x_i] \geq V_{дост} \quad (6.)$$

при ограничениях $p_i^- \leq p_i \leq p_i^+$
 $x_i \geq x_i^{кр}$,

где B - бюджетное финансирование вуза,

$V_{дост}$ - размер достаточного для вуза финансирования,

p_i - стоимость подготовки (цена обучения) выпускника вуза,

x_i - количество студентов вуза по i -той специальности.



Рис. 5. Конкурентный потенциал вуза

Для обеспечения конкурентоустойчивости вуз должен управлять набором и контингентом студентов (x) и ценой образовательных услуг (p). При формировании политики вуз должен оценивать поведение конкурентов, так как в условиях олигополии все вузы

связаны общим рынком. В условиях олигополии политика формируется на основе решения игровой задачи, связывающей действия вуза и реакции конкурентов и дающей результаты в форме платежной матрицы:

Действия вуза	Решения (реакции конкурентов)		
	$U >$ Увеличение цены	$U =$ Без изменений	$U <$ Снижение цены
$U >$	R11	R12	R13
$U =$	R21	R22	R23
$U <$	R31	R32	R33

где R_{ij} – результат для вуза комбинации i -го действия и j -ой реакции конкурента. Например, если платежная матрица имеет определенные вероятности

ответных реакций конкурентов, будем иметь матрицу:

	p>		P=		P<		MR
p>	13	0,7	15	0,5	12	0,7	25
P=	14	0,8	16	0,7	13	0,8	32,8
P<	17	0,6	15	0,6	14	0,5	26,2

и математические ожидания MR различных ценовых политик вуза (увеличение цены, отсутствие изменений и уменьшение цены), рассчитанные по формуле $MR = \sum p_{ij} \cdot R_{ij}$, показывают, что наиболее рациональным для вуза в этой ситуации на рынке будет сохранение имеющейся цены.

В результате решения задачи (6.) вуз может оценить условия обеспечения конкурентоустойчивости, а решение задачи выбора действия по критерию математического ожидания результата дает возможность обосновать правильную политику вуза в условиях олигополии.

Библиографический список

1.Рябченко Т.Н., Муленга Г., Гамалей Н.Ю. Технология бенчмаркинга и повышение конкурентоспособности вуза/ Математические и статистические методы в экономике и естествознании-Ростов-на-Дону: РГЭУ, 2005. – С. 42-46.
2.Рябченко Т.Н., Попова Н.В. Модель оценки устойчивости вуза//Математические и статистические

методы в экономике и естествознании-Ростов-на-Дону, 2005.- С.68-73.

3.Долятовский В.А., Рябченко Т.Н., Мазур О.А. Конкурентоустойчивость и технология развития вуза на рынке образовательных услуг. Монография- Невинномысск: РГЭУ- НИЭУП, 2006- 296 с.

Bibliographic list

1.Ryabchenko T., Mulenga G., Gamaley Y. Benchmarking technology and increase of competitiveness of high school / Mathematical and statistical methods in economy and natural sciences - Rostov-on-Don: RSUE, 2005. P.42-46.
2.Ryabchenko T., Popova N.V. Model of an estimation of stability of high school//Mathematical and statistical methods in economy and natural sciences - Rostov-on-Don ^RSUE, 2005.- P. 68-73.
3.Dolyatovsky V., Ryabchenko T., Masur O. A. Competitive stability and technology of development of high school in the market of educational services. The Monography - Nevinnomyssk: RSUE - NIEUP, 2006 . -296 p.

Е. В. Горюнова

ФИНАНСИРОВАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье оценивается возможность использования зарубежного опыта для решения таких проблем российских вузов, как повышение качества образования и привлечение инвестиций для реализации инновационных проектов. Автор рассматривает ограничения и риски, связанные с преимущественным внедрением догоняющих инноваций, делает вывод о необходимости разработки и внедрения радикальных новаций, направленных на обеспечение значительного повышения качества образовательных услуг вузов.

Annotation

Is it possible to improve the higher education quality? Can Russian higher education institutions use the best foreign experience? The author has analyzed this experience, restrictions and the risks of its use. The executed researches have allowed preparing recommendations, which are directed on increase of university's competitiveness.

Ключевые слова

Мировой опыт, радикальные инновации, качество образования.

Key words

Foreign experience, radical innovations, quality of higher education.

Рост конкуренции на мировых рынках образовательных услуг и потеря Россией в течение последних 20 лет позиций одного из его лидеров предопределяют необходимость резкого повышения качества образования с целью предотвращения превращения России в образовательную колонию. Сегодня для всех стран мира характерно сокращение доли государственных средств в общем объеме финансирования вузов, недофинансирование большинства из них, высокий уровень коррупции, противоречие между выраженной ориентацией вузов на инновационную деятельность и финансированием этого направления по остаточному принципу. Российским вузам, вступившим на путь инновационного развития, приходится учитывать еще три принципиально важных обстоятельства. Это, во-первых, низкие мировые рейтинги вузов страны, углубляющийся разрыв в уровне подготовки специалистов, с одной стороны, в элитных и элитарных вузах, а с другой, – в остальных высших учебных заведениях; во-вторых, невысокий уровень жизни в стране и относительно низкие доходы большинства домохозяйств и, в-третьих, наличие национального опыта совершенства глобальных прорывов в образовательной сфере, равных которым мировая практика пока не знает.

В поисках выхода из крайне опасной для будущего России ситуации в высшем образовании закономерно обращение к зарубежному опыту, стрем-

ление активно его использовать. Но при этом, с нашей точки зрения, недостаточное значение придается тому очевидному факту, что снижение качества образования в мировом масштабе продолжается, несмотря на совершенствование критериев отбора студентов, увеличение объемов финансирования вузов, успешность реализации мер, направленных на финансовую поддержку студентов. То, что падением качества образования и отсутствием эффективных способов влияния на него обеспокоены даже признанные лидеры мирового рынка образовательных услуг, казалось бы, должно побуждать к поиску совершенно новых, специфических для каждой страны способов реального управления качеством. Тем не менее в России достаточное распространение получила точка зрения, согласно которой значительное отставание страны от мировых экспортеров образовательных программ и услуг предопределяет необходимость заимствования передовых технологий и ориентации в основном на догоняющее развитие.

Поскольку такой подход способствует закреплению образовательной сферы страны на позиции аутсайдера, необходимо на основе анализа отечественного и зарубежного опыта выявить методы и технологии, внедрение которых в вузах может обеспечить резкий рост качества образования и конкурентоспособности вузов без привлечения значительных объемов инвестиций для

реализации инновационных проектов, направленных на повышение качества обучения, так как очевидно, что «среднестатистические» отечественные вузы не могут рассчитывать на рост объемов бюджетного и внебюджетного финансирования.

В связи с этим возникла необходимость решения таких задач, как:

1. выявление объективных критериев оценки качества образования, без чего невозможно оценить эффективность реализации и целесообразность финансирования инновационных проектов в сфере образования;

2. анализ возможности реализации в региональных вузах эффективных инновационных низкобюджетных проектов;

3. оценка перспектив финансирования инновационных проектов региональных вузов за счет внебюджетных источников;

4. установление перспективных направлений инновационного развития региональных вузов и разработка низкобюджетных проектов, обеспечивающих резкий рост качества образования.

Анализ литературных источников подтвердил если не отсутствие надежных и прозрачных критериев оценки качества образования (а также и оценки эффективности реализации инновационных проектов), то отсутствие информации о широком применении подобных подходов. Использование во многих странах для расчета объемов государственного финансирования таких показателей как численность и успеваемость студентов не вызывает доверия образовательного сообщества к объективности оценивания деятельности вузов в результате неизбежной при таком подходе подмены понятия «выпускник вуза, имеющий достаточную квалификацию для работы по полученной специальности» понятием «студент, завершивший стандартный курс обучения в установленные сроки», а понятия «сту-

дент, овладевший необходимым объемом знаний, умений, навыков» понятием «студент, получивший по итогам экзаменационных испытаний оценки «хорошо» и «отлично» и т.п.

Отождествление контроля качества образования с контролем состояния документооборота укрепляет представление профессорско-преподавательского состава (ППС) вузов о процедурах оценивания как о формальных, подтверждает их оторванность от реальной проблемы качества и преходящий характер самого менеджмента качества [1], создает основу для улучшения подпадающих под контроль показателей без реального повышения качества образовательных услуг вузов [2].

Предположение об отсутствии объективных критериев оценки как качества образования, так и эффективности работы высшего учебного заведения подтверждается вынужденным использованием и других формальных показателей деятельности вузов при решении вопросов их финансирования из бюджетных источников (численности профессоров и преподавателей в Греции и Польше, размера площадей, занимаемых вузом, во Франции; величины арендной платы в Финляндии, количества женщин-профессоров в Австралии или принятых в вуз абитуриентов-инвалидов и малообеспеченных абитуриентов в Великобритании) [3]. Активный поиск критериев оценки деятельности вузов, осуществляемый Министерством образования и науки РФ также свидетельствует о том, что ни участники образовательного процесса, ни законодательные, ни исполнительные органы не удовлетворены уровнем объективности существующих критериев оценки качества в образовательной сфере. За неимением объективных критериев используются формальные, что ведет к неэффективному использованию бюджетных средств, отрицательно сказыва-

ется на развитии конкуренции на рынке образовательных услуг, ставит в заведомо худшие условия его добросовестных игроков.

В то же время мировой и отечественный опыт, отраженный не только в научной, но и в художественной литературе, кинематографе, как и закрепившаяся практика проведения собеседований (вместо экзаменов или наряду с ними) при приеме в престижные высшие учебные заведения, неопровержимо свидетельствует о том, что более надежного эксперта для оценки знаний, интеллектуального и творческого потенциала испытуемого (абитуриента, студента), чем хороший преподаватель не существует.

Эти заключения закономерно приводят нас к выводу о том, что проблема оценки качества образования (а следовательно, качества работы преподавателя, вуза, эффективности реализуемых в сфере образования инновационных проектов) упирается не в решение вопроса, кто и как будет оценивать качество (так как очевидно, что лучше опытного преподавателя никто этого сделать не сможет и он в принципе ни в каких особых методах и технологиях оценки не нуждается), а в решение вопроса о том, возможно ли создание системы, при которой преподаватель захочет или будет вынужден выставлять студентам максимально объективные оценки, то есть сам обеспечит реальный контроль качества образования, способствующий снижению рисков инвестирования в образовательную сферу и обеспечивающий руководство вуза достоверной информацией для принятия адекватных управленческих и финансовых решений.

По мнению автора, проблема решается внедрением системы многоуровневой («ежесеместровой») конкурентности при определении права доступа студента к бесплатному высшему образованию (как радикальной инновации в масшта-

бах страны, требующей принятия поправки к п.3 ст.43 Конституции РФ) [4] и механизма объективного и прозрачного оценивания учебной деятельности студента (как улучшающей инновации на уровне конкретного вуза). Таким инструментом контроля качества образования может быть использование балльно-рейтинговой системы оценки в модификации БаРС, или двухбалльно-рейтинговой системы, основанной на учете только количественных показателей деятельности студента, которая в течение двух лет проходит экспериментальную проверку на кафедре «Финансовый менеджмент» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) и подтверждает свою высокую эффективность [5].

Принципиально важной является возможность реализации последнего из названных проектов (внедрение БаРС) без использования финансовых ресурсов или с привлечением минимальных объемов внебюджетного финансирования. Его источником могут быть личные средства участников образовательного процесса. Как показывают проводимые совместно с Министерством образования Ростовской области исследования (в них приняли участие 349 преподавателей из 20 вузов области, а также 97 – из других регионов страны), значительная часть ППС вузов готова инвестировать в разработку и внедрение новых образовательных технологий не только время и труд, но и личные средства. Около 80% респондентов-преподавателей, пользующихся в своих вузах репутацией «инновационных» педагогов, регулярно осуществляют такое инвестирование в денежной форме, не получая компенсации своих затрат или в незначительном объеме компенсируя их за счет собственных средств вузов. Не приходится сомневаться, что и впредь лучшие представители ППС будут вкладывать не только трудовозатраты, но также и личные средства в разработку

инновационных технологий, так как (это также подтверждено в ходе исследований) в значительной степени сами заинтересованы в этом.

Как показали проведенные исследования и эксперименты, авторская технология BaPC может быть тем инструментом значительного повышения качества образования, реализация которого не требует никакого бюджетного финансирования, осуществляется за счет привлечения минимальных объемов личных средств преподавателей и студентов (опросы, проведенные с участием около 1000 студентов из 30 вузов, подтвердили готовность большинства из них к инвестированию личных средств в качество образования) и для своего успешного внедрения требует только принятия решения на уровне руководства вузов и обучения преподавателей работе по указанной технологии.

В то же время на систему высшего образования Российской Федерации с полным основанием можно распространить мнение лауреата Нобелевской премии, одного из авторов концепции «человеческого капитала» Т. Шульца (высказанное им по поводу монопольного положения государственных школ), состоящее в том, что при существующем порядке финансирования и государственного контроля образовательных процессов эффективность образования обречена на низкий уровень при любых объемах финансирования. Хотя недоинвестирование образовательной отрасли считается основным (и достаточным) фактором для объяснения ее неконкурентоспособности, проводимые разными авторами исследования не позволяют установить однозначной положи-

тельной зависимости между возрастанием объемов финансовых вливаний в отрасль, материальной поддержкой преподавателей и студентов, с одной стороны, и повышением доступности высшего образования, развитием инновационной составляющей деятельности вузов и, в целом, с повышением качества образования, с другой. Это побуждает к разработке радикальных инноваций, которые при наличии единых государственных стандартов в сфере образования могут быть по масштабу только национальными, а следовательно, должны разрабатываться, проходить экспериментальную проверку и общественную экспертизу за счет средств государственного бюджета. Финансирование разработки такой инновации, как многогранная конкурентность при решении вопроса доступа студента к бесплатному образованию является более эффективным вложением бюджетных средств, чем финансирование любых программ, направленных на совершенствование механизма отбора студентов в вузы.

Во время экономических кризисов и в посткризисные периоды сокращаются объемы финансирования вузов и качество образования падает. Но, с точки зрения автора, здесь нет прямой зависимости и снижение качества связано, скорее всего, со стратегиями, которые вузы применяют в тяжелое для себя время. Возможности использования в России зарубежного опыта преодоления кризисных этапов развития вузов ограничены (табл.), так как связаны в основном с сокращением издержек.

Таблица 1. Оценка возможности использования опыта зарубежных высших учебных заведений по сокращению издержек.

мероприятия, направленные на сокращение издержек	возможные причины достижения желаемого эффекта в отдельных странах или вузах	риски и ограничения, связанные с применением такого подхода в российских вузах
уменьшение или слияние небольших подразделений	- отсутствие ощутимого влияния слияний на мобильность ППС и студентов в небольших странах	- еще большее снижение изначально низкого уровня мобильности ППС и студентов в связи с удаленностью мест проживания студентов от вузов
интенсификация труда преподавателей путем увеличения количества учебных часов, удлинения учебного года	- относительно невысокая интенсивность труда зарубежных преподавателей по сравнению с российскими, - возможность повысить интенсивность труда за счет сокращения времени на индивидуальную работу со студентами, научно-исследовательскую деятельность преподавателя, а также за счет времени отдыха, что, скорее всего, не скажется неблагоприятно на состоянии здоровья ППС в связи с достаточно высоким уровнем жизни в большинстве стран-лидеров мирового рынка образовательных услуг	- интенсификация труда приведет к еще большему снижению качества образования, значительному сокращению времени на индивидуальную работу со студентами, которая и так занимает незначительную часть рабочего времени ППС, - невысокая заработная плата российских преподавателей способствовала широкому распространению практики совместительства в результате чего попытки интенсифицировать труд ППС приведут к необходимости отказа от совместительства, ухудшению материального положения семей преподавателей, снижению уровня лояльности к вузу

Продолжение таблицы 1

<p>оптимизация расходов средств университета через увеличение размера групп, группировки курсов и т.д</p>	<p>- хорошие зарубежные вузы предоставляют своим студентам возможность широкого выбора изучаемых курсов, формы изучения дисциплин, выбора преподавателей, то есть имеют значительный резерв для временного снижения спектра услуг, что, скорее всего, заметно не отразится на качестве профессиональной подготовки,</p> <p>- многие курсы читаются в группах, имеющих невысокую численность студентов</p>	<p>- размеры групп в российских вузах, как правило, и так чересчур велики, и дальнейшее увеличение численности студентов в них приведет к очередному снижению качества образования.</p>
<p>сокращение численности профессорско-преподавательского состава</p>	<p>- самая нежелательная мера для любого вуза, поскольку ведет: 1. к потере лояльности сотрудников, 2. сохранению более лояльного и нередко наименее «инновационного» кадрового состава, 3. ухудшению качества преподавания в результате возрастания нагрузки на остальных преподавателей, 4. ухудшению имиджа вуза</p>	
<p>использование зданий и оборудования вузов во внеурочное время – сдача в аренду</p>	<p>- большие площади занимаемых вузами зданий, большое количество современного, то есть потенциально востребованного оборудования</p>	<p>- большинство российских вузов уже задействовало и исчерпало все эти резервы</p>

Если говорить об ожиданиях, связанных с привлечением для реализации инновационных проектов вузов корпоративных финансов, то они отмечены несколько преждевременным оптимизмом. Отечественная практика взаимодействия корпораций и вузов связана в основном с двумя сферами: финансовой и нефтегазовой. За счет спонсорской помощи учебным заведениям компании этих отраслей конкурируют за квалифицированный персонал из числа лучших студентов и за репутацию социально ответственного бизнеса. Большинству российских региональных вузов пока нечего предложить бизнесу, и ситуация не изменится до тех пор, пока не будет совершен серьезный качест-

венный рывок в направлении роста качества образовательных услуг. Мировой опыт свидетельствует о том, что усилия правительств большинства стран, направленные на увеличение доли корпоративных вложений в систему высшего образования, не увенчались значительными успехами (исключение - США, в которых традиционно велика доля участия бизнес-сообщества и частного капитала в развитии образования).

Финансовые ограничения в кризисные периоды закономерно ориентируют и вузы, и государства в целом на строгое следование принципу «управления и финансирования по результатам», который подразумевает, что любой финансируемый проект должен со-

держат четкий перечень критериев результативности. Это предполагает повышение эффективности расходования бюджетных средств, диверсификацию источников финансирования, а также повышение инвестиционной привлекательности высшего образования и расширение возможностей привлечения дополнительных внебюджетных источников. Но при этом не учитывается инновационная составляющая деятельности вузов, в которой высоки риски, а результат не может быть гарантирован, что серьезно затрудняет применение критериев эффективности в обычном экономическом смысле [6]. Таким образом, предсказуемое снижение инновационной активности большинства вузов в сложной экономической ситуации предопределяет падение уровня их конкурентоспособности на этапе выхода из кризиса и одновременно закладывает основу для вывода на лидерские позиции тех вузов (или стран), которые окажутся способными создать и реализовать такие эффективные и низкочеловеческие стратегии развития, которые обеспечат усиление инновационной составляющей деятельности высших учебных заведений.

Библиографический список

1. Форрат Н. В. Проблемы качества высшего образования: мировые вызовы и их российские трансформации. // Вопросы образования. – 2009. – № 2. – М. – С. 130.
2. Рид К. Коррупция в образовании – истоки и ее преодоление. // Народное образование. - № 8. – 2008. – С. 27.
3. Животовская И. Г. Система финансирования высшего образования в странах Европейского Союза: проблемы модернизации. // Экономика образования, 2008. - № 6. – С. 64-65.
4. Горюнова Е.В. Повышение качества высшего образования как важнейший фактор экономического роста России. // Научные Труды Вольного экономического общества России». Том 116. - М.: - 2009. С. 423.
5. Горюнова Е. В. Рейтинг: друг, враг или так? // Alma mater. – 2010. - № 1 (февраль). – С. 46-50.
6. Гневашева В. А., Луков Вал. А. Тема высшего образования в новейшей российской научной литературе. [Электронный ресурс]: [Электронный журнал «Знание. Понимание. Умение»](http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/1/Gnevasheva&Lukov/). – 2007. - №1. Режим доступа: <http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/1/Gnevasheva&Lukov/> Свободный загол. с экрана 18.05.2010.

Bibliographic list

1. Forrat N.V. The Problems of quality of higher education: world calls and their Russian transformations. // Education questions – 2009. – № 2. – М – P. 130.
2. Reid K. The corruption in the education – sources and its overcoming. // National education. - 2008. – № 8. P. 26-34
3. Zhivotovskaya I.G. The system of financing of higher education in the countries of the European Union: problems of modernisation /of I.G. Zhivotovskaya // The economy of education. - 2008. - № 6. - p. 64-65
4. Gorunova E.V. High quality of vocational education as the major factor of economic growth of Russia. // Scientific works of the Free Economic Society of Russia. Volume 116. - М: - 2009 – С.423
5. Gorunova E.V. Is there any need in rating in the university? // Alma mater. - 2010. - № 1 (February). – P. 46-50.
6. Gnevasheva V. A., Lkov Val. A. Higher education theme in the newest Russian scientific literature. [An electronic resource]: Electronic magazine «Knowledge. Understanding. Ability». – 2007. - №1. An access mode: <http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/1/Gnevasheva&Lukov/> 18.05.2010.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ВУЗОВ РОССИИ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ БЕНЧМАРКИНГА

Аннотация

Раскрывается содержательная сущность бенчмаркинга и его видов, на основании чего было расширено и уточнено понятие «бенчмаркинг». Раскрытие актуальных вопросов и перспектив развития бенчмаркинга проводится с позиции маркетинговой концепции, с целью повышения уровня конкурентного потенциала вузов.

Annotation

The following article analyses the essence of benchmarking and its types, on the basis of what the definition of benchmarking has been expanded and specified. Research of this questions and also prospects of benchmarking is conducted by the analysis of the marketing concept by increase of competitive potential for higher schools.

Ключевые слова

Бенчмаркинг, конкуренция, высшее учебное заведение, маркетинговая стратегия, позиционирование, рыночные отношения.

Key words

Benchmarking, competition, higher schools, marketing strategy, positioning, market relations.

За последние десять лет количество выпускников школ уменьшилось на 40%, что оказало непосредственное влияние на систему высшего образования. По самым оптимистичным прогнозам, в ближайшие три года количество абитуриентов сократится почти на 2 миллиона. По мнению специалистов, демографический кризис сферы высшего профессионального образования продлится до 2020 года.

В связи со сложившейся ситуацией ужесточается конкуренция между учреждениями высшего профессионального образования, причем сохранение достижений прошлых лет не даст результатов в повышении и сохранении конкурентоспособности. Возникает необходимость высших учебных заведений заниматься активным привлечением абитуриентов путем эффективного позиционирования собственного учебного заведения на рынке образо-

вательных услуг, формирования интереса к нему у потенциальной аудитории, определения современного состояния конкурентных преимуществ как своих, так и конкурентов, так как от этого зависит в дальнейшем его эффективное функционирование и конкурентоспособность [1].

В качестве решения указанных вопросов может быть предложено использование концепции управления, основанной на маркетинговых методах, принятых в качестве системообразующих для организации всей деятельности вуза.

Тенденция рынка к непрерывному усилению его конкурентного поля диктует необходимость анализа и мониторинга деятельности конкурентов и компаний, занимающих лидирующее положение на рынке. Для оптимизации собственной деятельности и формирования конкурентного преиму-

щества вузам необходимо изучать опыт других, отбирать в процессе исследований приемы работы из практики конкурентов и партнеров для обучения методам повышения уровня конкурентного потенциала. Суть данного подхода в мировой практике бизнеса отражена в бенчмаркинге. В настоящее время бенчмаркинг становится важным инструментом анализа рыночной ситуации и оценки конкурентных позиций организаций различных сфер деятельности, на основе которых принимаются стратегические решения.

Область применения бенчмаркинга имеет широкий спектр действия: государственный и частный сектор экономики; коммерческую и некоммерческую сферу; производственную и непроизводственную деятельность.

Анализ зарубежной и отечественной специальной литературы, опыт бенчмаркингных проектов убеждают в том, что методология бенчмаркинга может быть также применена для совершенствования деятельности вузов. В связи с чем, повышение конкурентного потенциала вузов путем применения бенчмаркинга, основанного на маркетинговой концепции, представляется своевременным и актуальным.

В отечественной системе образования имеются достаточные условия для реализации бенчмаркингных проектов: это и богатая практика сетевых совместных проектов, и ориентация вузов на требования потребителей, а также работы по внедрению и совершенст-

вованию систем менеджмента качества. Конкретных примеров реализации бенчмаркингной деятельности с выявлением лучшей практики (методов) для последующей адаптации либо в отдельно взятом вузе, либо в российской системе образования имеется немного. Некоторые российские университеты ведут собственные исследования в этом направлении, среди них можно отметить предложения Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева, Московского государственного индустриального университета, Московского государственного технологического университета «Станкин», Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета (ЛЭТИ), Сибирского государственного технологического университета, Томского политехнического университета, Южно-Российского государственного технического университета, Южно-Уральского государственного университета и др. Их опыт показывает, что в отечественной системе образования также существуют возможности для использования бенчмаркинга [2].

Интерес к данной теме возрастает, соответственно растет и количество трактовок бенчмаркинга. Было проведено структурирование наиболее распространенных авторских определений бенчмаркинга. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сводная таблица определений бенчмаркинга

Автор	Определение
1	2
Харрингтон Х.Дж., Харрингтон Дж.С.	Систематический способ определения, понимания и развития наилучших по качеству продуктов, услуг, дизайна, оборудования, процессов и практик с целью улучшения реальной эффективности вашей организации
Роб Рейдер	Инструмент, способствующий развитию организации в избранном направлении путем систематического внедрения передового опыта в рамках программ непрерывного совершенствования

Продолжение таблицы 1

Михайлова Е. А.	Продукт эволюционного развития концепции конкурентоспособности, предполагающий разработку программ улучшения качества продукции. В основе бенчмаркинга лежит сравнение продукта конкурента, или какой-либо его части, с продуктом компании, проводящей анализ, с целью повышения конкурентоспособности последнего
Аренков И. А., Баум П. Ф., Томилов В. В.	Метод поиска и внедрения наиболее успешных инноваций на всех уровнях предприятия с целью увеличения его конкурентоспособности
Аренков И.А., Багиев Е.Г.	Новое направление развития бизнеса, связанное с поиском и изучением наилучших методов и способов предпринимательства, чтобы осуществлять собственный бизнес еще лучше и производительнее
Р. Кэмп	Поиск лучших в отрасли методов, которые ведут к наивысшим достижениям
Р. Венетуччи (R.Venetucci)	Способ оценки стратегий и целей работы в сравнении с первоклассными предприятиями, чтобы гарантировать долгосрочное положение на рынке
В.Брукхардт (W.Bruckhardt)	Вид деятельности, которая связана с клиентами, технологией и культурой предпринимательства и осуществляется при планировании, с ориентацией на создание ценности и компетентности
Т.Р. Фюрей (T.R.Furey)	Совокупность управленческих инструментов, таких как: глобальное управление качеством, измерение удовлетворенности покупателей, которые фирмы сейчас применяют
1	2
Ц. Толдман, Д.Рендсли, (C.Toldmann, Y.Ohinata)	И.Охината, D.Randsley, Перенятие методов управления у других, успешно работающих предприятий, после того как путем сравнения с другими областями предпринимательской деятельности или конкурентами были выявлены слабые стороны своей фирмы

Проводя анализ трактовок различных авторов о сущности бенчмаркинга, можно сделать вывод о том, что практический опыт применения бенчмаркинга значительно дополнил и изменил одно из первых определений, появившихся в конце 80-х гг. Бенчмаркинг направлен не только на сбор информации для сравнения и отбора лучших практик в качестве стандартов поведения, но и на разработку такой корпоративной культуры, которая способствовала бы восприятию лучших методов работы.

Сформулируем основные экономические особенности системы ВПО, задающие специфику методологии бенчмаркинга для вузов [2]:

- наличие государственного и негосударственного сектора ВПО;
- некоммерческий тип организаций, осуществляющих образовательную деятельность вузов;

- автономия (самостоятельность) вузов в подборе и расстановке кадров, осуществлении учебной, научной, финансово-хозяйственной и иной деятельности;
- право вузов заниматься деятельностью, приносящей доходы, в том числе и предпринимательской, не связанной с осуществлением образовательного процесса, и использовать для этого переданное имущество;
- наличие либо на праве оперативного управления, либо в собственности вуза имущества (материально-технических ресурсов), переданного учредителем для осуществления образовательного процесса;
- наличие высококвалифицированных кадров, способных к реализации научно-образовательной и инновационной деятельности;

- право собственности на доходы от собственной деятельности и приобретенные на эти доходы объекты собственности, на продукты интеллектуального и творческого труда или самостоятельное распоряжение этими доходами;

- значительные внешние эффекты от деятельности системы ВПО.

Сущность бенчмаркинга ученые и практики определяют неоднозначно: и как инструмент, как процесс, концепцию, функцию (особый вид деятельности), способ оценки стратегий, целей работы и др.

С целью упорядочения представлений о видах бенчмаркинга и выбора конкретного из них для использования в вузе предлагается их систематизация по следующим признакам [3]:

- по целям и задачам (стратегический, операционный);
- по объектам исследования (процессно-ориентированный, проблемно-ориентированный);
- по субъектам исследования (партнерам) (внутренний, внешний);
- по количеству участников-реципиентов лучшей практики (сетевой, индивидуальный);
- по характеру управления проектом (самостоятельный, посреднический);
- по целевой ориентации проекта (эталонный, рейтинговый, поисковый).

Стратегический бенчмаркинг фокусирует внимание на конкурентных преимуществах организации, сильных и слабых ее сторонах для понимания и выработки конкурентной стратегии развития, установления стратегических целей и ориентиров.

Операционный бенчмаркинг применяется с целью совершенствования деятельности или ее результатов на операционном уровне, за счет внутренних процессов, функций организации

или деятельности конкретных подразделений.

Процессно-ориентированный — основывается на процессном подходе к организации и управлению деятельностью вуза.

Проблемно-ориентированный — выявляет конкретные недостатки и выполняет действия по их устранению.

Бенчмаркинг продукта/результата — изучает и сравнивает количественные, качественные и прочие характеристики продуктов и услуг, являющихся выходом (результатом) соответствующих бизнес-процессов.

Бенчмаркинг процесса — рассматривает процесс получения результата, его качества и соответствие стандартам (лучшим практикам).

По принципу выбора субъекта исследования (партнера) для сравнения выделяют бенчмаркинг:

- *внутренний* (проводится внутри одной организации, имеющей множество подразделений или сеть);
- *внешний* (сравнивает сходные виды деятельности у разных компаний в различных областях). Данный вид бенчмаркинга в свою очередь подразделяется на следующие подвиды: *конкурентный* (изучаются равные по возможностям организации-конкуренты на одном «рынке»); *функциональный/отраслевой* (схож с конкурентным, но затрагивает большее число организаций отрасли); *глобальный* (анализируется большое количество данных по разным организациям с целью выявления наиболее успешного опыта независимо от отрасли).

Сетевой бенчмаркинг предполагает участие группы университетов с целью совершенствования своей деятельности через сетевое взаимодействие и изучение опыта других вузов.

В индивидуальном бенчмаркинге инициатором и реципиентом лучшей практики в процессе исследования и сравнения является один вуз.

Самостоятельный вид бенчмаркинга характеризуется самостоятельной реализацией управления проектом со стороны вуза-субъекта бенчмаркинга.

Посреднический бенчмаркинг включает участие внешних экспертов, консультантов, агентств, центров и прочих независимых структур в управлении проектом и сравнительном анализе деятельности, как правило, без участия самих вузов.

Эталонный бенчмаркинг занимается поиском эталона, идеальной модели практики или критериев, стандарта для определения этого эталона и закрепления его для последующих упражнений, которые вузы-участники могут проделывать самостоятельно в рамках проведения самооценки.

Рейтинговый - проводит измерения результатов деятельности, их оценки и сравнения показателей деятельности вуза с целью выявления уровня его развития (рейтинговой позиции).

Поисковый бенчмаркинг осуществляет поиск организаций, имеющих лучшие достижения в той или иной сфере деятельности, для их детального исследования и выявления собственных резервов развития на основе адаптации лучших практик.

По нашему мнению, наибольший интерес для повышения уровня конкурентного потенциала вузов представляет поисковый и стратегический бенчмаркинг.

Проанализировав и обобщив приведенные понятия и виды бенчмаркинга, предлагаем следующее определение *бенчмаркинга для вузов*: вид деятельности, направленный на улучшение показателей деятельности вузов и завоевание устойчивых конкурентных позиций на рынке образовательных услуг, путем изучения, подбора, систематизации и адаптации к собственным условиям передовых (эталонных) методов и лучшей практики других организаций (других вузов, органи-

заций со схожими процессами, независимо от отраслевой принадлежности).

Относительно маркетинговой среды вуза данный термин подразумевает исследование маркетинговой деятельности компаний, преуспевающих в данном направлении независимо от отраслевой принадлежности, с получением необходимых сведений и адаптации их в учебном заведении, с учетом собственных условий.

Бенчмаркинг является мощным теоретико-методическим и практическим инструментом выживания и развития учреждений высшего образования в сильном конкурентном поле, опирающимся на маркетинговое управление, обозначенное Ф. Котлером как маркетинг-менеджмент.

Бенчмаркинг в большей степени представляет для нас интерес как инструмент маркетинга, поскольку он в данном случае направлен на гармонизацию отношений с внешней средой и повышение конкурентоспособности за счет внешних источников.

Выделим ряд задач в области маркетинга вузов:

- консультации по вопросам организации маркетинга в собственном образовательном учреждении. Выбор оптимального подхода и разработка организационно-управленческой структуры;
- количественные и качественные маркетинговые исследования;
- обзоры рынков, рейтингов, готовых маркетинговых отчетов по ассортиментной, ценовой, потребительской ситуации на рынке;
- разработка маркетинговых мероприятий по формированию и продвижению бренда образовательного учреждения и формирование интереса к нему у потенциальной аудитории;
- разработка рекламных стратегий, фирменного стиля, рекламного стиля и проведение рекламных кампаний;

- планирование бюджета маркетинга образовательного учреждения.

Очевидно, что количество маркетинговых задач в вузах обширно. Отсюда появляется необходимость выделения в структуре вуза полноценных отделов, которые бы занимались решением этих задач [4]. Однако не все вузы имеют отдельное специализированное структурное подразделение, а порой и не имеет вовсе, и трудно определить, какое количество служб в вузах занимается решением столь важных вопросов. Применение же бенчмаркинга предусматривает возможность организации обмена опытом функционирования центров и отделов маркетинга между вузами или коммерческими предприятиями других сфер деятельности, благодаря чему будут создаваться эффективные маркетинговые структуры в других вузах.

Понятно: оттого, насколько эффективно позиционирование собственного учебного заведения на рынке и сформирован интерес к нему у потенциальной аудитории, зависит его эффективное функционирование и конкурентоспособность. Поэтому целесообразно формирование в вузах не только службы маркетинга, но и отдельного структурного подразделения, занимающегося организацией и сопровождением бенчмаркинга. В связи с чем, предлагается образование «Центра бенчмаркинга». В компетенцию специалистов данного подразделения будут входить: исследование маркетинговой деятельности компаний, преуспевающих в данном направлении независимо от отраслевой принадлежности; разработка и реализация бенчмаркинговых проектов; обучение персонала технологии и методам его применения; организация и поддержка базы данных; соблюдение этических норм и правил, связанных с данной деятельностью.

Таким образом, анализ деятельности вузов как полноправных субъектов рыночных отношений обосновывает необходимость использования методологии бенчмаркинга.

Не вызывает сомнения необходимость планомерной и систематической маркетинговой деятельности вуза. В связи с чем возникает необходимость формирования и эффективного функционирования службы маркетинга вуза, а также его структурного подразделения — центра бенчмаркинга. Повышение конкурентного потенциала вузов путем применения бенчмаркинга, основанного на маркетинговой концепции, является эффективным и рациональным.

Библиографический список

1. Даниленко Л.В. Вузы в условиях демографического кризиса: антикризисное управление и маркетинговые технологии преодоления в вопросах и ответах. Информационный портал «УралБизнесОбразование» / [Эл.ресурс] – режим доступа: <http://www.ubo.ru/articles/>
2. Евдокимова Я.Ш. Бенчмаркинг как методология совершенствования управления российскими вузами // Хрестоматия по проблемам эффективной организации и управления деятельностью университета и современным проблемам университетов. – Изд-во Урал. ун-та, 2006. – С.190.
3. Бенчмаркинг как функция маркетинговых исследований/ [Эл.ресурс] - режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_22/article_1645/
4. Н.Р.Кельчевская, И.В.Котляревская. Маркетинг — рыночная инновация в управлении государственным вузом // Университетское управление. – 2000. - № 3(14).

Bibliographic list

1. Danilenko L.V. High schools in the conditions of demographic crisis: anti-recessionary management and marketing

technologies of overcoming in questions and answers. Information portal - "Ural-BiznesEducation"/ [An electronic resource]: <http://www.ubo.ru/articles/>
 2. Evdokimova Y.S. Benchmarking as a methodology for improving the management of Russian higher schools // The chrestomathy on the effective organization and management of the university and the modern problems of universities. – Publ. Ural.univ., 2006. – P.190.

3. Benchmarking as a function of marketing researches/ [An electronic resource]: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_22/article_1645/
 4. N.R. Kelchevskaya, I.V. Kotlyrevskaya. Marketing is the market innovation in management of the state high school // University management. - 2000. - № 3 (14).

И.И. Мирошниченко, Е.В. Жилина

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СЕМАНТИЧЕСКОГО ЯДРА КОНТЕНТА УЧЕБНОГО ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСА С ПОДДЕРЖКОЙ ФУНКЦИЙ АДАПТИВНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Аннотация

В статье рассмотрен обобщенный подход к проектированию семантического ядра контента учебного интернет - ресурса с функциями адаптивного контроля знаний.

Annotation

The article present a generalized approach to designing semantic kernel content of educational internet - resource with functions of adaptive control of knowledge.

Ключевые слова

Контент, интернет - ресурс, тезаурус, семантическое ядро, специальность, контроль знаний, тестирование

Key words

Content, internet - resource, thesaurus, semantic kernel, specialty, control knowledge, testing

В информационном обществе приоритетным направлением является создание и эффективное использование знаний и информационных ресурсов (ИР). Превращение World Wide Web (WWW) в универсальный источник информации и знаний с неизбежностью приводит к появлению новых технологий работы с контентом. Его дальнейшее развитие многие разработчики связывают с интеллектуализацией и интеграцией всех существующих ИР на семантическом уровне. В настоящее время

ведутся активные исследования и разработки в области реализации концепции Semantic Web [1]. Целью Semantic Web является преобразование всей совокупности информационных ресурсов Web в единую базу знаний, пользоваться которой могут как люди, так и машины с определенными программами. Для этого необходимо снабдить каждый ИР описанием его семантики и предоставить средства для автоматизированной обработки этих описаний и представления знаний о них. Дан-

ная концепция предложена консорциумом W3C [2] в качестве новой модели развития Web. Одним из основных направлений этих исследований является переход от методов работы с синтаксисом к методам работы с семантикой. Методы работы с семантикой и их программная реализация называются семантическими технологиями. Использование семантических технологий рассматривается в качестве средства повышения качества, адаптируемости и функциональности создаваемых интернет-ресурсов.

В соответствии с семантическим подходом все объекты, содержащие знания, описываются с использованием различных метаданных. Метаданные – это данные, описывающие контекст (context - от лат. связь) и контент (от англ. content - содержание) объектов. Контекстные метаданные описывают связь объекта с другими объектами системы, а контентные метаданные описывают содержимое объекта, то есть имеющиеся в объекте знания. Контентные (семантические) метаданные $M_s = \{s_1, s_2, \dots, s_m\}$ – это наборы семантических утверждений (триплетов) s_i , которые имеют вид $s_i = (c, r, o, v)$, где c – это субъект утверждения, o – объект, r – отношение между субъектом и объектом, а v – весовой коэффициент, который оценивает значимость данного утверждения для описания объекта знаний.

Знания являются важным компонентом высшего профессионального образования, определяющим его содержание. Тесно связанные с уровнем развития науки, техники и производства, они подвергаются наиболее интенсивным преобразованиям, вытекающим из развития рынка труда.

На процесс качественного восприятия знаний студентами влияют такие факторы, как: структура материала, строгость ассоциативных связей между понятиями различных дисциплин и т.д.

Система понятий учебной дисциплины – это понятия конкретной предметной области, отобранные с учетом дидактических, формальных и содержательных требований и представляющие собой научно и методически обоснованную целостность, содержание которой является необходимым и достаточным для успешного усвоения учащимися за определенное время [3]. Возможны различные подходы к выделению системы понятий учебной дисциплины:

1) перечень понятий и терминов составляется в произвольном порядке;

2) тезаурусный подход – перечень составляется с учетом связей и иерархии понятий и терминов;

3) историко-генетический подход – перечень понятий и терминов составляется с учетом порядка их становления и развития;

4) целевой подход – система строится вокруг одного или нескольких понятий с акцентированием обучения именно на них;

5) конъюнктурный (специальный) подход – понятия и термины отбираются по «узкому» аспекту данного предмета, например, умению работать на компьютере с имеющимся программным обеспечением.

Предлагается использование именно второго подхода. Центральное понятие этого подхода – тезаурус. Использование тезауруса позволяет накапливать, осмысливать и систематизировать знания. Представление основных понятий специальности (дисциплины) в виде компактной и удобной модели дает возможность определить логический каркас будущей системы знаний обучаемого в виде структуры связей между понятиями, а также определить место изучаемого понятия, темы или раздела в общей системе понятий специальности. Под тезаурусом понимается множество базовых понятий, определений, законов, умений, из которого исключены все си-

нонимы [4]. Тезаурус специальности представляет собой список понятий, законов, умений, которые должен усвоить студент в процессе обучения. Таким образом, тезаурус рассматривается как совокупность учебных элементов и связей между ними. Учебный элемент определяется как наиболее существенное понятие в виде слов или словосочетаний, важной характеристикой которого является семантическая устойчивость и контрастность. Связи между учебными элементами устанавливаются в виде коммутационных элементов. Совокупность учебных элементов определяет информационно-семантическую структуру, а совокупность коммутационных элементов – логическую структуру тезауруса. Учебный тезаурус представляет собой систему, состоящую из учебных и коммутационных элементов учебной информации.

Под семантическим ядром контента учебного интернет-ресурса понимается информационный тезаурус, содержащий явное представление собственной структуры и модели предметной области и реализующий публикацию информации в формате Семантического Web. Установка иерархических связей в контенте предполагает использование ассоциативных связей между элементами контента. Ассоциативные связи дают возможность сообщить дополнительную семантику о структурных элементах контента, а также организовать на этом основании дополнительные навигационные возможности в рамках интернет - ресурса. Подобная структура в большей степени отвечает задачам, возникающим при структурировании информации из различных предметных областей, связанных между собой. Кроме того такой подход решает задачу повторного использования контента. Связи с предметными областями отображаются при показе страниц, бла-

годаря чему предоставляется возможность доступа к элементам контента, содержащим информацию по той же теме, даже если такие элементы принадлежат другим курсам и находятся в других местах иерархии контента. Комплекс действий по построению структуры контента осуществляется в соответствии с выделенными на этапе анализа предметной области сущностями семантического ядра и взаимосвязей между ними, которые представлены на рис.1.(см.ниже)

В качестве основного инструмента при проектировании контента учебного интернет-ресурса был использован редактор Protégé 3.4, который позволяет сгенерировать в формате HTML структуру его семантического ядра. На рис. 2 (см.ниже) представлена одна из сгенерированных при этом страниц.

Одной из ключевых задач при построении информационного образовательного ресурса является задача автоматизации контроля знаний в рамках сгенерированного набора учебного материала. Эта задача решается с помощью тезауруса интернет – ресурса, из которого автоматически выделяется подмножество семантических сведений, соответствующих определенному участку учебного контента. Далее на его основе конструируются тестовые задания. При компьютерном адаптивном тестировании (Computerized Adaptive Testing — CAT) компьютер отбирает задания в зависимости от предыдущих ответов, подстраивая тест к уровню тестируемого. В рамках проведенного исследования были проанализированы более 70 образовательных тестовых систем, в том числе «Эксперт», «ACT-Тест», «СИНТеЗ», «AUGUST4», «ADSoft Tester», «Vesta 1.10», «SunRav TestOfficePro», «Offline-2008-10-24.TestExam» (Йошкар-Ола) и др.

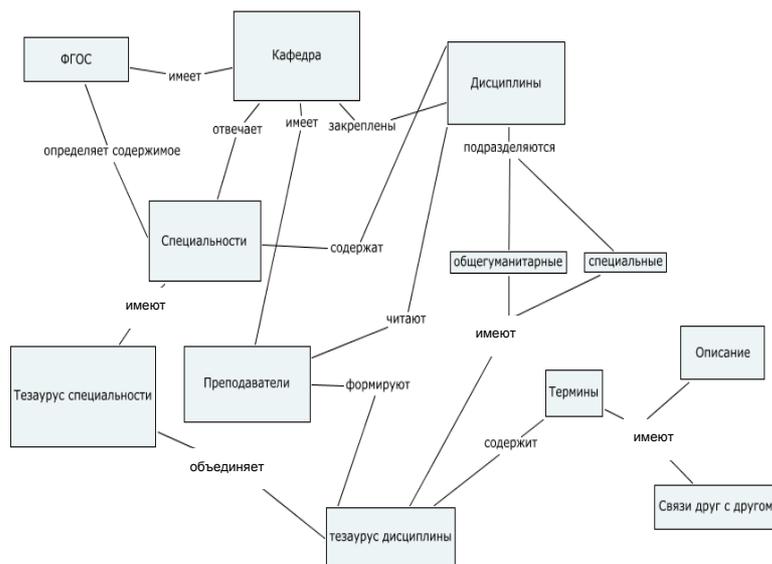


Рис. 1. Основные сущности семантического ядра контента учебного интернет – ресурса и взаимосвязи между ними

Instance: Сущность

Types

- Тезаурус

Slot Name	Value
используется_в	Базы данных, Проектирование информационных систем
название_понятия	Сущность
описание_понятия	множество экземпляров реальных или абстрактных объектов (людей, событий, состояний, идей, предметов и др.), обладающих общими или характеристиками.
связь_понятие	

Return to Class Hierarchy

Generated: 02/01/2010, 9:48:56 PM, Pacific Standard Time

Protégé is a trademark of Stanford University, Copyright (c) 1998-2006 Stanford University.

Рис. 2. Страница термина «Сущность» тезауруса учебного интернет – ресурса.

Анализ тестовых систем позволил выделить около 100 функций, верхний уровень иерархической структуры которых включает: создание и редактирование тестов, тестирование, администрирование и планирование, группу функций адаптивного тестирования (CAT). Группа «Создание и редактирование тестов» включает около 30 функ-

ций, группа «Тестирование» включает более 20 функций, фрагменты которых приведены на рис. 3 (а, б). Группа «Администрирование и планирование» включает такие функции, как: «Авторизация пользователей», «Группы пользователей», «Клиент-серверный режим» и др.

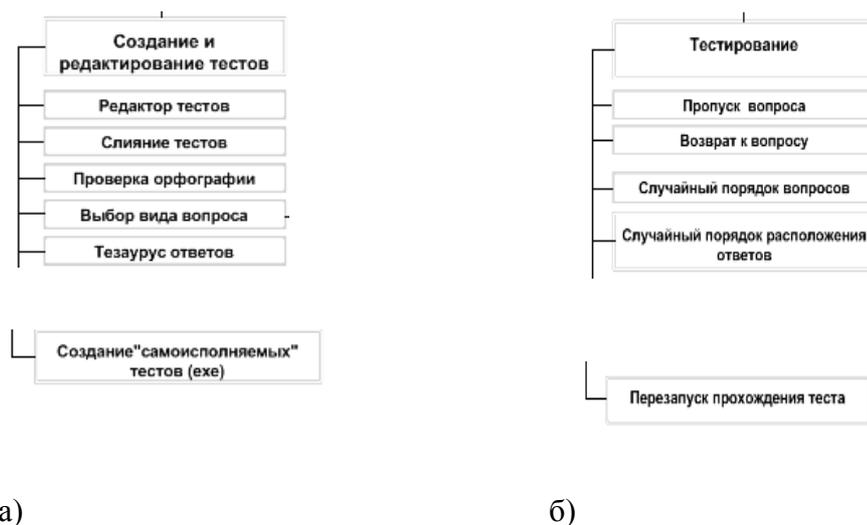


Рис. 3. Функции групп «Создание и редактирование тестов» и «Тестирование»

Наибольший интерес представляет группа функций адаптивного тестирования (САТ) [5], которая включает:

1) Функции адаптации процесса тестирования:

- а) установку диапазона количества вопросов в тесте;
- б) установку/выбор отправной точки – тестируемому начисляется уровень знаний, определенный в предыдущих испытаниях;
- в) обратную связь – отбор заданий строится, когда при правильном ответе тестируемого очередное задание выбирается более трудным, а неверный ответ влечет за собой предъявление последующего более легкого задания;
- г) получение уникального варианта прохождения теста;
- д) выбор приоритетных вопросов тестируемым;
- е) установку контрольных точек тестирования – промежуточный контроль, осуществляемый через установленное количество вопросов;
- ж) установку критерия завершения – когда точность оценки достигает статистически приемлемого уровня, или введено максимальное чис-

ло вопросов, или когда тестируемый выходит на некоторый постоянный уровень сложности;

з) вычисление стандартной ошибки при тестировании - представляет ошибку, связанную с оценкой способности, рассчитанную после каждого этапа испытания;

и) создание свода правил (например, «если правильность ответов на легкие задания высокая, на задания средней сложности высокая и на сложные задания высокая, то оценка отлично»);

к) использование векторного оценивания;

л) формирование промежуточных оценок: позволяет исключить случайность ответов тестируемых;

м) установление количества угаданных ответов тестируемым и количества сделанных им случайных ошибок;

н) формирование оценки - полученная оценка масштабируется с учетом выбранного при настройке теста диапазона изменения оценок и полученных результатов;

о) диагностику проблемных областей тестируемого – выяснение

слабых сторон в предметной области (в теме, разделе, пункте);

о) дополнительную диагностику – задание дополнительных вопросов по темам, которые тестируемый знает плохо, для более точного выяснения уровня знания в данных областях.

2) Функции адаптации Банка заданий:

а) формирование Банка заданий – формируется на основе функций «Объединение вопросов в темы» и «Калибрование вопросов в баллах» (группа «Создание и редактирование тестов»);

б) использование фасетности – запись возможных параллельных вариантов задания в Банке заданий для увеличения общего количества вопросов в тесте;

с) ассигнование времени (распределение): каждому вопросу можно изменять время на ответ, регулируя при этом его уровень сложности;

д) расчет показателей качества тестовых заданий:

– статистические показатели вариации – математическое ожидание (отношение среднего арифметического количества правильных ответов по тестовому заданию ко всем вопросам банка заданий), дисперсия (показывает меру разброса, отклонение тестовых результатов от математического ожидания), коэффициент вариации (показывает, какую долю среднего значения количества правильных ответов составляет их средний разброс), позволяющие делать вывод о близости к нормально-

му закону распределения вопросов адаптивного теста;

– коэффициент корреляции, направленный на проверку гипотезы о связи между тестовыми вопросами и общим результатом теста;

– коэффициент надежности – характеристики теста, которые показывают, насколько точны его измерения и насколько устойчивы результаты измерения к действию случайных факторов.

Взаимосвязь тезауруса интернет-ресурса с функциями адаптивного контроля знаний показана на рис. 4 (см. ниже).

Тезаурус позволяет формировать тестовые задания в пределах изучаемых дисциплин, что исключает появление случайных вопросов при тестировании. Фрагмент процесса создания тестового задания приведен на рис. 5 (см. ниже).

Уникальный вариант прохождения теста учитывает взаимосвязи между понятиями дисциплин, поэтому тестовые задания должны выдаваться без повторений и без «родственных» определений. Тестовые задания открытого типа (со свободными ответами, когда испытуемому необходимо самостоятельно дописать слово, словосочетание, предложение, знак, формулу и т.д.) предполагают ввод ответа с клавиатуры, правильно оценить который можно только через технологию тезауруса. На основе диагностики проблемных областей тестируемых можно корректировать тезаурус дисциплин, изменяя количество понятий и последовательность их изучения.

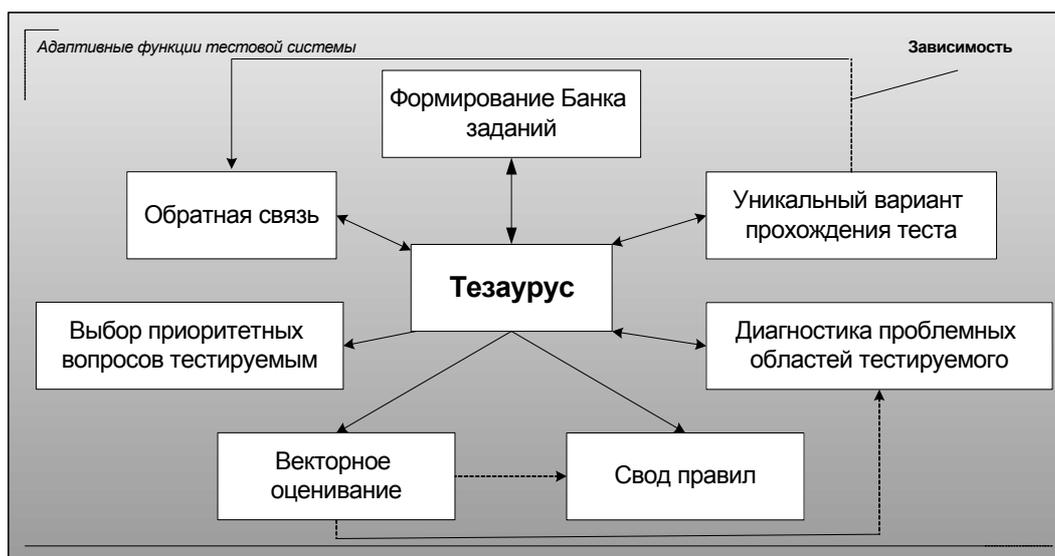


Рис. 4. Взаимосвязь тезауруса интернет - ресурса функциями адаптивного контроля знаний

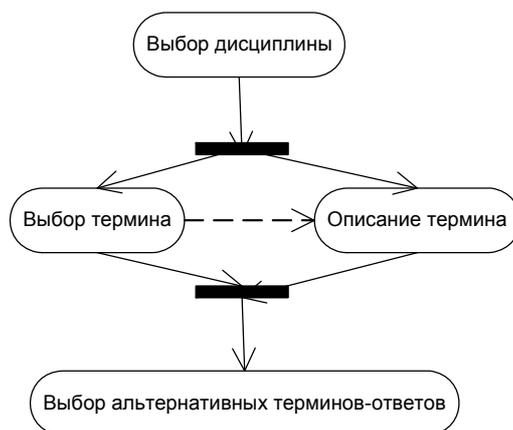


Рис. 5. Фрагмент формирования Банка заданий с использованием тезауруса

Использование технологий Семантического Web при проектировании учебных интернет - ресурсов позволяет обеспечить более высокий уровень персонализации обучения, повысить качество обработки запросов пользователей, эффективнее интегрировать информацию из разнородных источников в интересах образовательной деятельности.

Предлагаемый подход к проектированию семантического ядра учебных интернет – ресурсов позволит ре-

ально обеспечить гибкость и дифференциацию образовательных траекторий, усиливая мотивацию студентов, и обновить содержание в соответствии с динамично меняющимися реалиями профессиональной деятельности и перспективами ее развития.

Библиографический список

1. Нгуен М.Х., Аджиев А.С. Описание и использование тезаурусов в информационных системах, подходы и реализация: сайт. 2008. -

- <http://www.elbib.ru/index.phtml?page=elbib/rus/journal/2004/part1/NA> (дата обращения 5 августа 2010)
2. Тузовский А.Ф. Архитектура семантического Web-портала // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т. 309. – № 7. – С. 142–145.
3. Мирошниченко И.И. Подход к разработке формализованной модели системы основных понятий специальности // Информационные системы, экономика, управление трудом и производством: ученые записки. - Ростов-на-Дону, 2008. – Вып. 12. – с. 21 – 31.
4. Мирошниченко И.И. Особенности построения онтологии предметной области при разработке тезауруса специальности: Материалы XIX Международной конференции-выставки // Информационные технологии в образовании: сайт. - Москва, 2009. – URL: <http://www.ito.su> (дата обращения 7 июня 2010).
5. Тестология в России: модели и методы тестологии: статья. – 2008. – URL: <http://www.testor.ru>. (дата обращения 18 мая 2010).

Bibliographic list

1. Nguyen MH, Adzhiev AS Description and use of thesauri in information systems, approaches and implementation: the site. 2008. - [Http://www.elbib.ru/index.phtml?page=elbib/rus/journal/2004/part1/NA](http://www.elbib.ru/index.phtml?page=elbib/rus/journal/2004/part1/NA) (date accessed August 5, 2010)
2. Tuzovskiy AF Architecture of Semantic Web-portal / / Proceedings of the Tomsk Polytechnic University. - 2006. - T. 309. - № 7. - С. 142-145.
3. Miroshnichenko I.I Approach to developing a formalized model of the basic concepts of the specialty / information systems, economics, management of labor and production: the scientists note. - Rostov-na-Donu, 2008. - Vyp.12. - S. 21 – 31
4. Miroshnichenko I.I Features of construction of domain ontology in the development of a thesaurus of Sciences: Proceedings of the XIX International Conference Exhibition / / Information technologies in education: the site. - Moscow, 2009. - URL: <http://www.ito.su> (date accessed 7 June 2010)
5. Testologiya in Russia: Models and Methods testologii: Article. - 2008. - URL: <http://www.testor.ru>. (Date accessed 18 May 2010)

Е.Н. Тищенко, Т.Н. Шарыпова

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ВЫБОРА РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ ОТ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОГО ДОСТУПА В СРЕДЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Аннотация

В работе рассматриваются вопросы формализации задачи проектирования системы защиты информации в среде электронного документооборота, при которой становится возможным создание защищенной среды обработки информационных пакетов, обеспечивающей необходимый уровень их конфиденциальности, целостности и доступности.

Annotation

In this work are considered issues of the formalization of the problem of projecting an information security system in an environment of the electronic workflow (electronic docu-

ment systems). With this special projected information security system it's possible to create the protected environment of processing information packages, which allows to provide the necessary level of their confidentiality, data integrity and availability

Ключевые слова

Несанкционированный доступ, электронный документооборот, система защиты информации, вероятность, формат сигнала

Keywords

Unauthorized access, electronic workflow (electronic document systems), information security system, probability, signal format.

Анализ схем построения системы защиты информации (СЗИ) в среде электронного документооборота (ЭД) показал [1], что в настоящее время среди разрабатываемых и разработанных систем наибольшее распространение получили схемы логической обработки сигналов от элементов СЗИ (ЭСЗИ). Однако при этом в литературе отсутствует формализованная постановка задачи создания комплексной СЗИ в среде ЭД, функционирующей на данных принципах.

Проведенный анализ показывает, что при обработке бинарных сигналов по логической схеме И целесообразно, чтобы все ЭСЗИ обеспечивали одинаковые вероятности обнаружения (вероятности ложных тревог должны быть не хуже заданных). При обработке сигналов от ЭСЗИ по схеме ИЛИ целесообразно, чтобы (в единицу времени) совпадали величины вероятностей ложных тревог всех ЭСЗИ, а вероятности обнаружения были бы не ниже заданных.

Для решения задачи формирования СЗИ можно использовать два алго-

ритма обработки бинарных сигналов от ЭСЗИ [2]:

- на основе возможных комбинаций сработавших ЭСЗИ,
- на основе присвоения ЭСЗИ весовых коэффициентов.

Рассмотрим первый алгоритм на примере трех ЭСЗИ, для каждого из которых известны их вероятности обнаружения P_1, P_2, P_3 вероятности ложной тревоги $\bar{P}_1, \bar{P}_2, \bar{P}_3$. Появление произвольной комбинации при возникновении попытки несанкционированного доступа (НСД) (например, 101 - сработали первое и третье ЭСЗИ, а второе не сработало) происходит для ЭСЗИ, работающих на различных принципах действия и характеризующихся статистической независимостью возникновения сигналов тревоги с определенной вероятностью (в данном случае она составляет $P_{рез} = P_1(1 - P_2)P_3$. Появление той же комбинации от неумышленного деструктивного воздействия произойдет с вероятностью $\bar{P}_{рез} = \bar{P}_1(1 - \bar{P}_2)\bar{P}_3$. Все возможные комбинации для случая трех ЭСЗИ представлены в табл. 1.

Таблица 1. Возможные комбинации из трех ЭСЗИ

j	Комбинация	ΔP_j	$\Delta \bar{P}_j$
1	111	$P_1 P_2 P_3$	$\bar{P}_1 \bar{P}_2 \bar{P}_3$
2	110	$P_1 P_2 (1 - P_3)$	$\bar{P}_1 \bar{P}_2 (1 - \bar{P}_3)$
3	101	$P_1 (1 - P_2) P_3$	$\bar{P}_1 (1 - \bar{P}_2) \bar{P}_3$
4	011	$(1 - P_1) P_2 P_3$	$(1 - \bar{P}_1) \bar{P}_2 \bar{P}_3$
5	100	$P_1 (1 - P_2) (1 - P_3)$	$\bar{P}_1 (1 - \bar{P}_2) (1 - \bar{P}_3)$
6	010	$(1 - P_1) P_2 (1 - P_3)$	$(1 - \bar{P}_1) \bar{P}_2 (1 - \bar{P}_3)$
7	001	$(1 - P_1) (1 - P_2) P_3$	$(1 - \bar{P}_1) (1 - \bar{P}_2) \bar{P}_3$
8	000	$(1 - P_1) (1 - P_2) (1 - P_3)$	$(1 - \bar{P}_1) (1 - \bar{P}_2) (1 - \bar{P}_3)$

Здесь же для каждой из комбинаций приведены вероятности их появления при НСД ΔP_j и при наличии неумышленного деструктивного воздействия $\Delta \bar{P}_j$ (j - номер комбинации).

Вероятность обнаружения для схемы логической обработки 2 из 3 складывается из вероятностей тех комбинаций, в которых присутствуют две или три единицы:

$$P_{2/3} = \sum_{j=1}^4 \Delta P_j, \quad (4)$$

Вероятность ложной тревоги:

$$\bar{P}_{2/3} = \sum_{j=1}^4 \Delta \bar{P}_j. \quad (5)$$

В случае применения схемы логической обработки ИЛИ, когда общую тревогу СЗИ вызовет любая комбинация, кроме восьмой, вероятность обнаружения

$$P_{или} = \sum_{j=1}^7 \Delta P_j, \quad (6)$$

вероятность ложной тревоги

$$\bar{P}_{или} = \sum_{j=1}^7 \Delta \bar{P}_j, \quad (7)$$

(7)

При синтезе произвольной схемы логической обработки, в которой общий сигнал тревоги формируется при появлении любой комбинации из числа наперед заданных (например, только в случае появления комбинаций 1, 2 и 5), ее вероятность обнаружения и вероятность ложной тревоги составят:

$$P = \sum_{j=1}^3 \Delta P_j, \quad (8)$$

$$\bar{P} = \sum_{j=1}^3 \Delta \bar{P}_j, \quad (9)$$

(9)

где суммирование проводится по номерам тех комбинаций из табл. 1, которые приводят для исследуемой схемы логической обработки к формированию общего сигнала тревоги.

Отметим, что множество комбинаций в табл. 1 является полным, то есть

$$\sum_{j=1}^8 \Delta P_j = \sum_{j=1}^8 \Delta \bar{P}_j = 1. \quad (10)$$

(10)

Наилучшей схемой логической обработки СЗИ следует признать ту, которая при обеспечении заданной вероятности обнаружения обладает наименьшей вероятностью ложной тревоги, в связи с чем для синтеза такого алгоритма можно предложить следующую процедуру: расставить в табл. 1 комбинации в порядке убывания отношения $\Delta P_j / \Delta \bar{P}_j$ и выбрать из полученной таблицы столько первых комбинаций, сколько обеспечивают заданную вероятность обнаружения. Если алгоритм функционирования СЗИ построить таким образом, чтобы именно эти комбинации приводили к формированию общего сигнала тревоги [3], то ясно, что любой алгоритм, обеспечивающий не худшую вероятность обнаружения, будет обладать большей вероятностью ложной тревоги, так как он может быть получен из исходного только путем исключения комбинаций с большим отношением вклада в вероятность обнаружения к вкладу в вероятность ложной тревоги и включения комбинаций с меньшим отношением.

Предложенную процедуру поясняет табл. 2, в которой все комбинации расставлены в порядке убывания величины $\Delta P_j / \Delta \bar{P}_j$ для выбранных значений

вероятностей обнаружения и вероятностей ложных тревог трех ЭСЗИ, а именно: $P_1=0,7$; $P_2=0,7$; $P_3=0,99$; $\bar{P}_1=0,1$; $\bar{P}_2=0,2$; $\bar{P}_3=0,01$.

При этом видно, что при синтезе оптимального алгоритма целесообразнее, чтобы общий сигнал тревоги формировался при срабатывании только третьего ЭСЗИ ($j=4$), чем при срабатывании первого и второго ($j=5$), что и обуславливает преимущества алгоритма по предлагаемой процедуре по сравнению с алгоритмом 2 из 3. Предлагаемая схема формирования алгоритмов логической обработки дает в данном случае (см. табл. 2) возможность синтеза семи различных алгоритмов (когда общий сигнал тревоги вызывает появление первой комбинации ($j=1$), первой или второй ($j=1$ или $j=2$) и т.д. Каждый из семи алгоритмов отличается своей вероятностью обнаружения и при этом обеспечивает минимальную вероятность ложной тревоги. Большое число вариантов построения решающего правила (по сравнению с тремя традиционными: И, 2 из 3, ИЛИ) обеспечивает большую гибкость при выборе конкретного алгоритма.

Таблица 2. Комбинации, упорядоченные по отношению $\Delta P_j / \Delta \bar{P}_j$

j	Комбинация	ΔP_j	$\Delta \bar{P}_j$	$\Delta P_j / \Delta \bar{P}_j$
1	111	0,4851	0,0002	2400
2	101	0,2079	0,0008	260
3	011	0,2079	0,0018	116
4	001	0,0891	0,0072	12
5	110	0,0049	0,0198	0,25
6	100	0,0021	0,0792	0,027
7	010	0,0021	0,1782	0,012
8	000	0,0009	0,7128	0,0013

При этом все промежуточные градации лежат в наиболее важной области между крайними значениями характеристик схем логической обработки

И и ИЛИ. На рис. 9 показаны полученные из табл. 2 значения вероятности обнаружения P и вероятности ложных

тревог \bar{P} , обеспечиваемые традиционными схемами логической обработки И, 2 из 3, ИЛИ (соединены сплошной линией) и предлагаемыми (штриховая линия).

Видно, что достигаемый положительный эффект обусловлен тем, что последовательный переход от точки 1 к 2, от 2 к 3 и т.д. всегда происходит по

прямой с наибольшим тангенсом угла наклона (в нормальном масштабе), то есть по пути наибольшего отношения приращения вероятности обнаружения к величине приращения вероятности ложной тревоги.

Рассмотрим алгоритм на основе присвоения каждому ЭСЗИ весовых коэффициентов

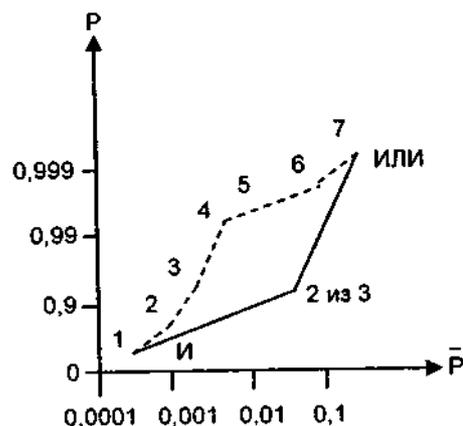


Рис.9. Графики зависимости P от \bar{P}

Пусть имеется N ЭСЗИ, на выходе каждого из которых формируется бинарный сигнал u_i , принимающий (с определенной вероятностью) либо значение $u_i = 1$ (есть сигнал тревоги от i -го ЭСЗИ), либо значение $u_i = 0$ (сигнал тревоги с i -го ЭСЗИ отсутствует), где $i=1,2,\dots,N$. Эти сигналы характеризуются плотностями вероятностей распределений их появления при наличии НСД $\omega_{Si}(u_i)$ и при наличии непреднамеренного деструктивного воздействия $\omega_{Pi}(u_i)$. Поскольку при наличии НСД сигнал $u_i = 1$ формируется с вероятностью, равной вероятности обнаружения P_i , то можно для плотности вероятности записать:

$$\omega_{Si}(U_i)_{(i=1,2,\dots,N)} = \begin{cases} P_i \text{ при } u_i = 1, \\ 1 - P_i \text{ при } u_i = 0. \end{cases} \quad (11)$$

Аналогично плотность вероятности при наличии неумышленного деструктивного воздействия:

$$\omega_{Pi}(U_i)_{(i=1,2,\dots,N)} = \begin{cases} \bar{P}_i \text{ при } u_i = 1, \\ 1 - \bar{P}_i \text{ при } u_i = 0. \end{cases} \quad (12)$$

где \bar{P}_i - вероятность ложной тревоги i -го ЭСЗИ.

Известно, что оптимальное, по критерию Неймана-Пирсона решающее правило может быть записано в виде:

$$\lg \frac{\omega_{Si}(u_1, \dots, u_N)}{\omega_{Pi}(u_1, \dots, u_N)} > C, \quad (13)$$

где $\omega_{Si}(u_1, \dots, u_N)$ - совместная плотность вероятности сигналов от ЭСЗИ при НСД; $\omega_{Pi}(u_1, \dots, u_N)$ - то же при наличии неумышленного деструк-

тивного воздействия; C - произвольная постоянная, значение которой определяет вероятность обнаружения алгоритма (13); u_1, \dots, u_N - анализируемая совокупность сигналов.

При выполнении неравенства (13) принимается решение о наличии попытки НСД (формируется общий сигнал тревоги).

Оптимальность решающего правила заключается в том, что при обеспечении заданной вероятности обнаружения устройства в целом P (которая регулируется изменением величины C) достигается минимальная вероятность ложной тревоги \bar{P} . Если все ЭСЗИ работают на различных принципах действия, то сигналы статистически независимы:

$$\begin{aligned}\omega_S(u_1, \dots, u_N) &= \prod_{i=1}^N \omega_{S_i}(u_i) \\ \omega_P(u_1, \dots, u_N) &= \prod_{i=1}^N \omega_{P_i}(u_i)\end{aligned}\quad (14)$$

Тогда решающее правило может быть записано в виде:

$$\sum_{i=1}^N \lg \frac{\omega_{S_i}(u_i)}{\omega_{P_i}(u_i)} > C, \quad (15)$$

Вычитая из обеих частей неравенства одну и ту же постоянную величину $\sum_{i=1}^N \lg \frac{1-P_i}{1-\bar{P}_i}$ и вводя новое обозначение

$$C_1 = C - \sum_{i=1}^N \lg \frac{1-P_i}{1-\bar{P}_i}, \quad (16)$$

получим

$$\sum_{i=1}^N \lg \frac{\omega_{S_i}(u_i)(1-P_i)}{\omega_{P_i}(u_i)(1-\bar{P}_i)} > C_1, \quad (17)$$

После чего можно окончательно написать решающее правило в виде:

$$\sum_{i=1}^N V_i(u_i) > C, \quad (18)$$

где $V_i(u_i) \lg \frac{\omega_{S_i}(u_i)(1-P_i)}{\omega_{P_i}(u_i)(1-\bar{P}_i)} > C_1$.

Если выполняется неравенство (18), то формируется общий сигнал тревоги. При этом из (11) и (12) видно:

$$V_i(u_i)_{i=(1,2,\dots,N)} = \begin{cases} q_i \text{ при } u_i = 1, \\ 0 \text{ при } u_i = 0, \end{cases} \quad (19)$$

где $q_i = \lg \frac{P_i(1-\bar{P}_i)}{P_i(1-P_i)}$ - постоянная для i -го ЭСЗИ величина.

Таким образом, оптимальный в указанном смысле алгоритм построения СЗИ согласно [(18) и (19)] заключается в формировании по сигналу тревоги от i -го ЭСЗИ сигнала заданного формата q_i и заданного времени генерирования τ (τ - время памяти) с последующим суммированием сигналов и сравнением получаемой суммы с фиксированным пороговым уровнем, превышение которого приводит к формированию общего сигнала тревоги.

Значения q_i могут быть рассчитаны заранее по вероятности обнаружения P_i и вероятности ложной тревоги \bar{P}_i i -го ЭСЗИ. На рис. 10 приведены графики зависимостей «веса» i -го ЭСЗИ от его характеристик P_i и \bar{P}_i . Видно, что «вес» ЭСЗИ q_i тем больше, чем больше его вероятность обнаружения и чем меньше его вероятность ложной тревоги.

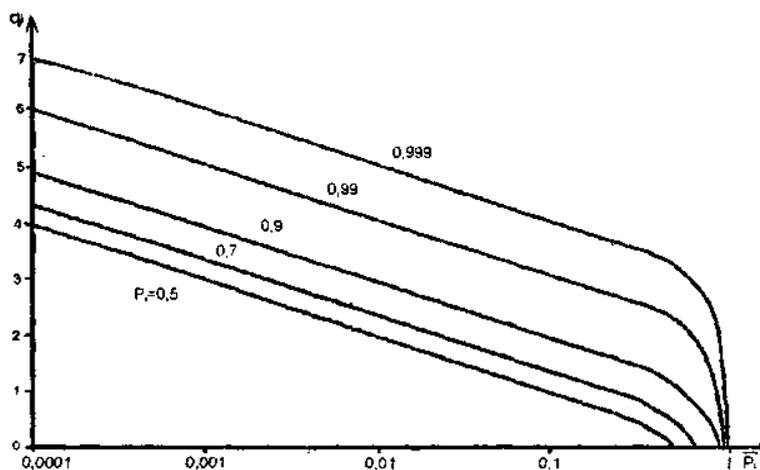


Рис.10. График зависимостей q_i от P_i и \bar{P}_i

Отметим ряд достоинств и отличительных особенностей полученного алгоритма СЗИ при подробной формализации задачи в соответствии с [(18) и (19)]:

1. Алгоритм имеет достаточно простой вид и удобный для практической реализации. При этом, несмотря на то что общий сигнал тревоги формируется при превышении заданного порогового уровня суммой сигналов тревоги от отдельных ЭСЗИ (18), каждый из которых имеет свой формат (19), сохраняется логический алгоритм СЗИ, так как при заданной величине порогового уровня C_1 превышение его могут вызвать лишь определенные комбинации сигналов тревоги от отдельных ЭСЗИ. Отметим, что значения q_i (19) определены с точностью до постоянного множителя, то есть алгоритм не изменится, если все q_i одновременно увеличить или уменьшить в одно и то же число раз (изменив в то же число раз значение порога C_1).

2. Алгоритм [(18) и (19)] всегда оптимален, то есть при заданной вероятности обнаружения обеспечивает минимально возможную (на данном уровне информации) вероятность ложной тревоги, что непосредственно следует из исходного выражения (13). Отметим также, что тот же алгоритм обеспечива-

ет и максимально возможную вероятность обнаружения при заданной вероятности ложных тревог. Иными словами, невозможно синтезировать алгоритм, который улучшал бы одну из двух указанных характеристик (по сравнению с алгоритмом [(18) и (19)]), не ухудшая одновременно другую.

Библиографический список

1. Галатенко В.А. Стандарты информационной безопасности// Интернет-университет информационных технологий - ИНТУИТ.ру, 2005.
2. Илюшенко, В.Н. Информационная безопасность и методология защиты информации : учебное пособие / В. Н. Илюшенко. – Томск : В-Спектр, 2005.
3. Торокин, Анатолий Алексеевич Инженерно-техническая защита информации : учебное пособие для вузов / А. А. Торокин. - М. : Гелиос АРВ, 2005.

Bibliographic list

1. Galatenko V.A. Standards of information security// Internet-university of information technologies - Intuit.ru, 2005.
2. Ilushenko V.N. Information security and methodology of information security: tutorial / V. N. Ilushenko. – Tomsk : V-Specter, 2005.

3. Torokin A.A. Engineering and technical information security: tutorial / A. A.

Torokin. - M. : Helios ARB, 2005.

**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.

Приглашаем к активному творческому сотрудничеству и надеемся на поддержку.

Главный редактор журнала –

Наливайский Валерий Юрьевич, д.э.н., профессор.

Дни приема: **вторник, четверг, пятница с 13:30 – 16:30, ауд.418**

тел.: 237-02-69

тел.: 261-38-46

Ответственный секретарь журнала - **Смейле Валентина Ефимовна**, нач. отдела редакции рецензируемых

научных журналов рекомендованных ВАК, ауд. 653

Дни приема: **понедельник, вторник, четверг, пятница с 10:00 – 17:00, ауд. 653**

тел.: 266-42-34

тел.: 261-38-77

На журнал можно подписаться по каталогу «Пресса России» индекс 82537 в любом почтовом отделении или на сайте www.arpk.org в Интернете.

Адрес редакции журнала: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ», тел.:261-38-77; 266-42-34 e-mail: juliav8@rambler.ru

**ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 3 (32), ДЕКАБРЬ, 2010 г.

Научно-практический журнал

Редакторы:

О.Н. Шимко
В.Е. Смейле

Корректор

Т.А. Грузинская

Компьютерный набор, верстка
и макетирование

Ю.В. Тихонова

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

Подписано к печати 25.01.2011.

Объем 29,2 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».

Заказ №

Тираж 1000 экз.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, <<РГЭУ (РИНХ)>>, к. 653

Отпечатано в РИЦ <<РГЭУ (РИНХ)>>