

ВЕСТНИК 2(3) 2008

МАРИЙСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Научно-прикладной журнал

Издаётся с ноября 2007 года

Выходит три раза в год

СЕРИЯ «Экономика и управление»

Учредитель:

ГОУ ВПО «Марийский государственный технический университет»

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия (свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-30175 от 02.11.07)

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции:

424006 Йошкар-Ола, ул. Панфилова, 17

Тел. (8362) 68-68-99, 45-51-75

Факс (8362) 41-08-72

e-mail: vestnik@marstu.mari.net

Редактор *Т. А. Рыбалка*
Дизайн обложки *Л. Г. Маланкина*
Компьютерная верстка *Д. Н. Симонов*
Перевод на английский язык
О. В. Филипчук

Подписано в печать 15.09.08.
Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная.
Усл. п. л. 10,69. Уч.-изд. л. 7,36.
Заказ № 65/08. Тираж 500 экз.

Марийский государственный
технический университет
424000 Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3

Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Реклайн»
424007 Йошкар-Ола,
ул. Машиностроителей, 117

Главный редактор **Е. М. Романов**

Главная редакционная коллегия:

Е. М. Романов, д-р с.-х. наук, профессор

(главный редактор)

В. А. Иванов, д-р физ.-мат. наук, профессор

(первый зам. гл. редактора)

А. Д. Арзамасцев, д-р экон. наук, профессор

(зам. гл. редактора)

С. А. Денисов, д-р с.-х. наук, профессор

(зам. гл. редактора)

Н. В. Рябова, д-р физ.-мат. наук, профессор

(зам. гл. редактора)

А. Н. Леухин, д-р физ.-мат. наук, профессор

(отв. секретарь)

Редакционная коллегия серии:

А. Д. Арзамасцев, д-р экон. наук, профессор

(зам. гл. редактора)

В. И. Елагин, д-р экон. наук, профессор (Чебоксары)

Е. Г. Коваленко, д-р экон. наук, профессор (Саранск)

Н. В. Максимец, канд. экон. наук, профессор

О. А. Миронова, д-р экон. наук, профессор

Г. Н. Мотова, д-р пед. наук, профессор

В. Г. Наводнов, д-р техн. наук, профессор

М. В. Петропавловский, д-р техн. наук, профессор

Л. М. Рабинович, д-р экон. наук, профессор (Казань)

А. П. Суворова, д-р экон. наук, профессор

Л. М. Чернякевич, д-р экон. наук, профессор

Е. И. Царегородцев, д-р экон. наук, профессор

© Марийский государственный технический университет
Вестник Марийского государственного
технического университета, 2008

СОДЕРЖАНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

И. Н. Нехаев. Модель рейтинговой системы.
Оценка качества знаний

А. Н. Полухина. Социально-культурный сервис и туризм в России: особенности функционирования и тенденции развития организаций

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Г. С. Цветкова, В. В. Черных. Институциональная среда развития местных рынков

А. Г. Фурин. Проблемы централизации и децентрализации в контексте межбюджетных отношений

Е. В. Моспанова. Системная модель формирования рынка социальных услуг

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Ю. С. Андрианов, О. В. Порядина. Сравнительный анализ основных тенденций развития транспортного комплекса Российской Федерации и Республики Марий Эл

Т. В. Мочаева. Состояние и развитие арендных отношений в лесопользовании в Республике Марий Эл

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Н. В. Щербакова. К вопросу учета материально-производственных запасов

О. Н. Овечкина, О. В. Атерекова. Подходы к оценке недвижимого имущества

Ю. Е. Чистякова. Корпорация как субъект экономических отношений

ХРОНИКА СОБЫТИЙ

Т. И. Ушакова, Н. С. Новоселова. Студентка МарГТУ в числе победителей Всероссийской олимпиады

Информация для авторов

CONTENTS

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

I. N. Nekhayev. Rating system model.

3 Knowledge quality estimation

A. N. Poloukhina. Social-cultural service and tourism in Russia: features of functioning and tendencies in the development of organizations

14

ECONOMIC THEORY

G. S. Tsvetkova, V. V. Chernykh. Institutional environment of local markets development

26

A. G. Fourin. Problems of centralization and decentralization in the context of interbudgetary relations

34

E. V. Mospanova. System model of the market for social services formation

40

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Yu. S. Andrianov, O. V. Poryadina. Comparative analysis of the basic tendencies in the developments of a transport complex of the Russian Federation and the Republic of Mari El

46

T. V. Mochayeva. State-of-the-art and development of rent relations in forest use in the Republic of Mary El

56

ACCOUNTING, FINANCE AND CREDIT

N. V. Shcherbakova. To the problem of material-industrial stocks account

64

O. N. Ovechkina, O. V. Aterekova. Approaches to the estimation of real estate

73

Yu. Ye. Chistyakova. Corporation as a subject of economic relations

82

CHRONICLE OF EVENTS

T. I. Oushakova, N. S. Novosyolova. MSTU student is among the winners of the All-Russia Olympiad

90

92 *Information for the authors*

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

УДК 78.146(075.8)

И. Н. Нехаев

МОДЕЛЬ РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ*

Разрабатывается подсистема оценки уровня усвоения и качества знаний. Рассматриваются модели уровня усвоения знаний, решения задачи, показатели сложности учебной задачи, качества знаний. Формулируются новые требования к рейтинговым системам. Используются основные понятия и методы системного анализа и теории принятия решения для построения модели решения учебной задачи.

Введение. Управление качеством процесса обучения подразумевает использование инструмента измерения этого качества. Но как измерить качество обучения, а потом его обеспечить (повысить)? На основе оценок, которые преподаватели ставят студентам и, косвенно, себе за результаты обучения? В этом случае «хорошее качество» обучения обеспечат менее требовательные к себе и студентам преподаватели. А более требовательные преподаватели будут подвергаться давлению деканата. Иногда обоснованно, но чаще по причине ухудшения качества подготовки абитуриентов и студентов. Решению этой проблемы посвящены два процесса. Первый – это процесс создания и применения независимых тестовых систем, призванных оценить объективно уровень знаний учащихся, например, ФЭПО [1]. Второй – это процесс создания и применения рейтинговых систем в процессе обучения, призванных обеспечить качество самого процесса обучения за счет действенных методов планирования и текущего контроля учебного процесса. И если первый процесс очень серьёзно продвинул нас к решению проблемы, обнажив пробелы в обучении некоторых разделов дисциплин и вскрыв случаи завышения оценки результатов учебы, то второй процесс справляется с возложенной на него задачей обеспечения качества процесса обучения пока неудовлетворительно. Можно сказать, что это в большей степени касается текущего контроля, чем планирования. Однако минусы текущего и итогового контроля знаний – отсутствие объективных измерителей уровня знаний и, самое главное, отсутствие четкого понимания что и как мы должны измерять – не могут не сказаться и на планировании процесса обучения. При

* Работа поддержана РФФИ, грант 08-07-00217а.

новых требованиях к учебному процессу старые методы уже не срабатывают. Новые требования – это непрерывное измерение результатов обучения, большая работа по контролю результатов обучения. Новые условия – это небольшая зарплата преподавателей и большое количество молодых специалистов, которые по-рыночному оценивают объем своих усилий, соответствующих выплачиваемой зарплате. Старые методы – это спокойное преподавание учебного материала (достаточный объем аудиторных часов и достойная зарплата), большая меловая нагрузка, ручные методы контроля, дополнительные занятия, переписывание контрольных работ, неспешный экзамен. Новые методы – это тотальный контроль планирования учебного процесса и процесса обучения, контроль текущей и промежуточной успеваемости, усиление доли самостоятельной работы учащихся, улучшение методического и технического обеспечения учебного процесса, применение новых информационных и обучающих технологий, компьютерного и других форм тестирования.

Разработка качественных тестов и их использование в текущем и итоговом контроле не только дорогое удовольствие, но и чрезвычайно сложное в интеллектуальном смысле дело. Тем не менее, при массовом образовании именно этот путь, по-видимому, является самым эффективным и, в конечном счёте, экономичным.

На сегодняшний момент самая главная проблема тестирования заключается в том, что мы не всегда понимаем, что мы измеряем с помощью тестов. И самое лучшее, что мы научились делать с помощью тестов обоснованно – это определять наличие базовых знаний. Тестовых систем, которые могли бы измерить уровень усвоения знаний (знания – умения), выявить способности учащегося, качественно обосновать проставленные тестовые баллы, пока нет. Под качественным обоснованием результатов тестирования понимается способность тестовой системы создать числовой образ адекватной модели знаний, умений и способности учащегося использовать эти знания при решении новых задач, соответствующих уровню предметных компетенций. Причем это отображение модели знаний в её числовой образ должно быть качественно обратимым, т.е. знание числового образа должно позволить восстановить существенные черты модели уровня усвоения знаний учащегося и сделать качественные выводы относительно способностей учащегося в этой предметной области.

Использование рейтинговых систем в процессе обучения сталкивается с той же проблемой наполнения содержанием рейтинговых баллов [2]. По существу каждый преподаватель является индивидуальной тестовой системой. И у каждого преподавателя своё понимание модели уровня усвоения знаний и, соответственно, своё отображение этого уровня в баллы. Как правило, это отображение связывает высший рейтинговый балл по предмету со своим эталоном совершенного знания. И здесь возможны перегибы двух типов. Первый – когда уровень знаний самого преподавателя оставляет желать лучшего, и именно он и отображается в самый высокий балл. Второй – когда эталонный уровень приравнивается к идеальному (значит недостижимому) уровню знаний и поэтому самый высокий балл не получает никто никогда. Второй перегиб может быть оправдан, если он действует хотя бы в десятибалльной шкале, а не в четырехбалльной (2,3,4,5). Поэтому, пока мы не создадим модель уровня усвоения знаний, отображающую некую модель знаний в его качественно обратимый числовой образ, у нас не может быть хорошей рейтинговой системы. А пока все действующие рейтинговые системы фиксируют не столько уровень знаний учащихся, сколько специфику организации учебного процесса и понимания качества знаний и качества процесса обуче-

ния, отражают квалификацию педагогических кадров в пределах своего учебного заведения. Если возможно качественное отличие результатов оценивания разных преподавателей, работающих с разными группами на одном потоке, то что говорить о разных по уровню и специфике учебных заведениях в целом. В наше время зачастую ценится не обоснованная требовательность и высокая квалификация преподавателя (они заменяются новыми методами работы со студентами), а лояльность администрации учебного заведения и умение «подправить» картину результатов подготовки в угоду материальным интересам учебного заведения.

Цель работы – разработать новую модель уровня знаний, качественно объясняющую и прогнозирующую результаты решения задач, соответствующих предметным компетенциям учащегося. Модель уровня знаний, которую можно использовать для оценки уровня знаний, как отдельного учебного модуля, дисциплины, так и цикла дисциплин и образовательной программы в целом, т.е. для построения рейтинговой системы вуза.

Модель уровня знаний

Итоговый балл за тест, даже гомогенный, проверяющий знание какого-либо одного учебного раздела дисциплины, не всегда может служить надежной основой для классификации учащихся. Так как не все важные понятия и темы раздела могут быть усвоены одинаково, то необходимо учитывать такую неоднородность уровня знаний. Так, чтобы учесть неоднородность оцениваемой структуры знаний, предлагается разбивать учебный материал на учебные элементы (УЭ) и учитывать их использование при решении тестовых заданий (ТЗ) [3]. Такими факторами могут выступать знания определенных учебных элементов, умение применять эти знания в отдельности (для решения подзадачи), способность их комбинировать.

Модель академика В. П. Беспалько на качественном уровне поддерживает идею использования батарей тестовых заданий разного уровня сложности и переход к батарее более сложных заданий при условии 70%-го усвоения знаний на предыдущем уровне сложности. Однако количественные модели, которые можно использовать при компьютерном тестировании и обработке результатов, рассчитаны только на базовый ученический уровень узнавания и простого воспроизведения. Так, предлагается фиксировать учебные элементы (один – два, не более), используемые при решении каждого тестового задания и оценивать уровень знаний темы или раздела как отношение количества использования УЭ в правильно решенных заданиях к общему количеству использований УЭ в тесте. Чтобы не было неоднозначности в том, какие УЭ и сколько раз используются при выполнении ТЗ, автор работы [3] призывает использовать простые задания и простые (я бы сказал, элементарные) учебные элементы, про которые можно сказать однозначно, знает либо не знает их тестируемый. Такой подход совершенно неприменим к техническим дисциплинам, в которых усвоение почти любого нового понятия базируется на усвоении огромного количества предыдущего учебного материала. Например, понимание такого, казалось бы, простого учебного элемента как сокращение дробей основывается на понимании дроби, целого и натурального чисел, операций деления, умножения целых чисел, разложения на множители.

Предлагается развить подход академика В. П. Беспалько, основанный на явном использовании структуры знаний при оценке уровня знаний (УЗ). Проверяемый раздел

учебной дисциплины (учебный модуль) разбивается на учебные элементы (УЭ), которые образуют некоторую когнитивную структуру знаний. В этой структуре выделяются внешние знания (усвоенные на предыдущих этапах обучения), являющиеся входными для изучения данного учебного модуля, и конечные (выходные) учебные элементы. Все остальные промежуточные учебные элементы отражают специфику подачи учебного материала этого учебного модуля. Тест должен проверить уровень усвоения этой структуры знаний. Результатом тестирования является оценка уровня знаний по каждому из учебных элементов раздела – карта знаний и оценка способности использовать структуру знаний при решении задач компетентностного уровня.

Под уровнем знания отдельных учебных элементов (комплексов учебных элементов, модуля знаний, данной дисциплины и т.п.) понимается вероятность правильного использования данного знания (структуры) для решения всевозможных задач, входящих в круг «компетентностных» задач для учащегося в рамках учебной программы [4]:

$$УЗ(X_i) = P(\text{знает}(X_i)) = \sum_{Y_j} P(\text{знает}(X_i) / \text{решается}(Y_j)) * P(\text{решается}(Y_j)), \quad (1)$$

где X_i – i -й учебный элемент (комплекс, ...), Y_j – j -я компетентностная задача, для которой X_i является существенным элементом (см. ниже), $УЗ(X_i)$ – уровень знания X_i , $\text{знает}(X_i)$ – событие, заключающееся в том, что тестируемый знает и верно использует i -й учебный элемент при решении, $\text{решается}(Y_j)$ – событие, заключающееся в том, что решается j -я компетентностная задача. Смысл этого определения в том, что нас интересует не только то, что учащийся знает о существовании этого учебного элемента, может решить задачу на его опознание или простую задачу на воспроизведение с его участием, но и умеет использовать это знание при решении компетентностных задач. Пока мы будем иметь только информацию о том, как он решал простые тестовые задачи, тестируемый не сможет получить высокую оценку его $УЗ$. Такой подход позволяет задавать явно, какое минимальное множество УЭ и на каком уровне должен знать успевающий учащийся в зависимости от требований учебной программы, унифицирует построение карты знаний не только для темы, раздела, но и для дисциплины и для цикла дисциплин, что очень важно для построения рейтинговой системы.

Модель решения задачи

Основные соглашения приведенной выше модели знаний.

- Каждый учебный элемент, каким бы простым он ни казался, основан на огромных пластах знаний, связанных с его пониманием, с пониманием его взаимосвязи с другими учебными элементами, с особенностями его применения при решении задач различного уровня сложности.
- Успешность применения знания учебного элемента при решении задачи зависит: от уровня знания этого УЭ (имеет представление, понимает, знает его взаимосвязи с другими УЭ, умеет применять, имеет опыт, навыки применения) и от способности распознавать условия применимости УЭ и использовать эти знания для декомпозиции сложной задачи на подзадачи.
- Модель решения тестового задания любого уровня сложности базируется на существующей модели теории решения задач. Эта модель предполагает, что имеется множество состояний процесса решения задачи, заданы начальное состоя-

ние и множество состояний – решений задачи. Также имеется множество возможных операций – преобразований множества состояний (в себя). Для каждой операции можно определить её область действия (область определения). Аналогично, для каждого состояния можно определить множество допустимых операций, которые можно применять к этому состоянию. Решение задачи заключается в последовательном применении операций с тем, чтобы перейти от начального состояния до любого состояния из множества допустимых решений задачи. Получение решения любой задачи, особенно сложной, для которой неизвестен заранее ход решения, определяется стратегией решения задачи [5,6]. Стратегия может быть описана функцией полезности, заданной на паре (состояние, операция) или целевой функцией, заданной на множестве состояний.

- Знание определяет множество УЭ (операций), которое испытуемый может применять (пытаться применять) при решении задачи. Умение определяет способность правильно применять это знание – т. е. понимание условий применения знаний (область действия операций). Способность говорит об умении испытуемого анализировать текущее состояние с целью идентификации ситуации, определения множества применимых УЭ (допустимых операций) и выбора наилучшего продолжения решения (функция полезности или оптимальности).

В соответствии с выбранной моделью решения задачи можно сформулировать модель уровня знаний, отображающую способности учащегося в числовой образ. Такой моделью может быть структура (карта) знаний и характеристика способностей испытуемого в данной области.

Модель применения знаний заключается в следующем: 1) в соответствии с картой знаний испытуемый определяет возможность решения задачи (знает ли он все понятия, входящие в описание начального состояния и конечного состояния задачи); 2) если испытуемый не знает (рациональный) ход решения задачи, то он должен выбрать из множества допустимых (с его точки зрения) операций ту, которая соответствует его стратегии решения (это необязательно будет операция, которая с наибольшей «вероятностью» приведет его к цели); 3) выполняется операция и определяется следующее текущее (начальное) состояние. Действия 2) и 3) повторяются до тех пор, пока решение не будет найдено (с точки зрения испытуемого), или пока он не зайдет в тупик (нет допустимых операций для всех возможных продолжений решения на всех этапах), или пока не истечет время, отведенное им самим на решение данной задачи (на поиск решения).

Оценка уровня знаний и способностей тестируемого заключается в построении надежной карты (структуры) знаний и характеристики способности. Карта знаний локализует с требуемой точностью и надежностью уровень знаний основных УЭ. Средством локализации может быть доверительный интервал уровня знаний. Точность – это максимальная допустимая ширина интервала, степень надежности – это доверительная вероятность или мощность критерия проверки гипотезы о принадлежности тестируемого к определённом классу по уровню достижений. Для сужения доверительного интервала можно использовать биномиальное распределение с параметром, равным частоте верного использования УЭ при решении учебных задач. Или можно постулировать начальное распределение и использовать процедуру Байесовского оценивания для его корректировки после получения информации о результате выполнения задания. Характеристика способности показывает, как способность (вероятность) найти пра-

вильный ход решения задачи (или провести декомпозицию и свести к подзадачам) уменьшается с ростом сложности задачи (см. ниже).

Имея модель уровня знаний испытуемого и характеристику способности, можно спрогнозировать вероятность правильного решения задачи, пользуясь формулами:

$$P(\text{решить}(Y)) = \text{Способность}(\text{сложность}(Y)) * f(\text{КартаЗнаний}, \text{ХодРешения}), \quad (2)$$

$$\text{Способность}(k) = \sum_{\forall Y \in K^3} P(\text{знаетХодРешения}(Y) / \text{сложность}(Y) = k) \cdot P(\text{решается}(Y)). \quad (3)$$

Здесь $f(\text{КартаЗнаний}, \text{ХодРешения})$ – функция, оценивающая вероятность правильного решения задачи при выбранном ходе решения (после декомпозиции).

Чтобы построить характеристику способности, необходимо уметь измерять сложность задачи.

Сложность задачи. Качество знаний

Сложность учебной задачи – показатель, связанный со сложностью системы данных задачи (исходных, промежуточных данных и конечного результата). Связана сложность с ограничением объема одновременно обрабатываемой информации (объемом рабочей памяти при решении задачи). Обусловливается необходимостью представления системы исходных данных в виде взаимосвязанной структуры «обозримых» подсистем. Зависит, таким образом, от мощности множества возможных моделей поведения (количество и жесткость степеней связей параметров задачи), заданных на булеане исходного набора данных. Решение задачи начинается с анализа модели данных (что дано явно), применимых моделей поведения к различным подмножествам исходных данных (выделение относительно независимых подсистем). Затем осуществляется декомпозиция задачи (разбиение на значимые для решения подсистемы и установление связей между подсистемами – структура связей), выбирается ход решения (определяется начальная подзадача – исследуемая подсистема и, возможно, просматриваются дальнейшие ходы), используется отработанная схема решения (для знакомой) подзадачи. Получаются новые данные, новое состояние, которое также опять анализируется и т.д.

Сложность учебной задачи – характеристика задачи, которая не связана напрямую с ходом её решения и определяется исходя из относительного анализа числа возможных состояний системы исходных данных задачи, числа возможных состояний конечного результата и степени связи этих множеств. Предполагает уровень эксперта, который пользуется для решения только знанием из проверяемой области знаний. Для эксперта сложность решения задачи связана с неопределенностью возможного хода её решения. Будем считать, что сложность решения отдельных подзадач (уровня воспроизведения) связана с механической ошибкой при выполнении большого количества элементарных операций. Поэтому здесь сложность заключается в том, чтобы составить схему решения (какие проверки и где выполнять), т. е. сложность также завязана на неопределённость хода решения (придётся заново перерешивать или нет). Неопределённость хода решения связана с анализом промежуточных состояний и с необходимостью классификаций этих состояний для того, чтобы определить дальнейшие возможные ходы решения. Т.е. тестируемого можно сравнить с игроком, который составляет матрицу игры (он выбирает ход, природа задачи отвечает результатом хода), в которой известен его выигрыш в случае того или иного хода решения и возможного получаемого резуль-

тата. Если никакого допустимого хода нет, то неопределенность решения обуславливается неопределённостью выбора ответа из множества допустимых результатов задачи. Если допустимых ходов много, то неопределенность складывается из неопределенности выбора допустимого хода и неопределенности самого экономного решения. Можно провести аналогию между решением задачи и разгадыванием ключа шифра. Количество «спрятанных» в задаче правил (элементов знаний) и есть составные ключа. Количество всевозможных ключей определяет сложность задачи определения ключа простым перебором. Чем больше ключей тестируемый знает, тем больше вероятность, что он знает и правильный ключ, но тем больше и работы по поиску ключа, если у тестируемого эти знания организованы «плохо». При хорошей организации знаний поиск ключа должен быть значительно проще по сравнению с методом полного перебора. Сложность задачи в этом случае можно сравнить с длиной ключа.

Чем богаче структура знания, чем выше уровень усвоения знания, тем больше вероятность движения по самому эффективному пути решения, т.е. по пути, который короче по количеству операций и который хорошо контролируем в плане уклонения (обнаружения и коррекции) ошибок. Таким образом резко уменьшаются вероятности остальных путей движения (ошибочных и трудоемких, а значит, неэффективных), снижается неопределенность конечного ответа. Если знаний много, но умения мало, то все пути, и правильные, и ошибочные почти равновероятны и неопределенность максимальная. Если знаний мало, то неопределенность ответа тоже небольшая, так как наиболее вероятен определенный (может быть, единственно ему известный) ошибочный путь. Для этого испытуемого задача тоже будет казаться несложной с точки зрения получения решения. Таким образом, видим, что сложность задания определяется относительно некоторой эталонной структуры знаний. Поэтому одна и та же задача может быть как легка, так и трудна для учащихся с разной структурой знаний и разным уровнем знаний отдельных элементов знаний. Не может быть универсальной сложности задания. Можно ввести характеристику сложности задания по отношению к экспертному уровню знаний (структуре знаний). Но для этого надо определиться, а что, собственно, должен знать эксперт? Скорее всего, он должен «отлично» усвоить учебную структуру знаний. Да еще иметь «хорошие» способности по использованию знаний при решении задач компетентностного уровня.

Предлагается определять сложность задания вывода набора данных из Y по набору данных из X с помощью базы знаний $KBstr$ по аналогии с дешифрованием ключа (см.[7]) формулой:

$$\begin{aligned} \text{Сложность}(X \rightarrow Y / KBstr) &= H(K/X \rightarrow Y, KBstr) = \\ &= H(Y / KBstr) + H(K / X, KBstr) - H(X / K, KBstr). \end{aligned} \quad (4)$$

Здесь $H(Y/KBstr)$ – неопределённость набора искомых данных относительно их представления в базе знаний $KBstr$ (см.[8]), $H(K/X, KBstr)$ – неопределённость выбора пути решения из множества возможных эталонов решений K в базе знаний $KBstr$ при наборе исходных данных из X , $H(X/K, KBstr)$ – неопределённость набора исходных данных относительно выбираемой операции и его представления в базе знаний $KBstr$, $H(K/X \rightarrow Y, KBstr)$ – сложность восстановления набора данных из Y относительно известного набора данных из X и базы знаний $KBstr$ (неопределенность выбора рационального пути решения из множества возможных решений K при известном наборе исходных данных из X). Характеристика $H(Y/KBstr)$ совпадает с $\log(N_{ans})$ в случае задания

закрытой формы, где N_{ans} – количество ответов на выбор. Характеристика $H(K/X, KBstr)$ однозначно определяется распределением вероятностей на множестве известных в базе $KBstr$ путей решения из X , говорит об объеме знаний и подчеркивает, что многознание не есть знание [Аванесов] и затрудняет решение задачи, если не умеешь им пользоваться. Характеристика $H(X/K, KBstr)$ однозначно определяется распределением вероятностей (индуцируемых базой знаний) на множестве допустимых наборов исходных данных и говорит о возможностях использования структуры знаний для классификации данных из X относительно применения конкретных операций. Характеристика $H(K/X \rightarrow Y, KBstr)$ отражает среднюю длину пути решения задания (в битах или логитах, если угодно). В данной формуле под K подразумеваются всевозможные допустимые базой пути решения без учета возможных ошибок в вычислениях (уровень эксперта). Можно сказать, что под сложностью задачи понимается её минимальная сложность или трудность для эксперта.

Трудность решения учебной задачи – это сложность решения этой задачи для конкретного испытуемого (относительно его базы знаний).

Объем знаний можно охарактеризовать величиной $H(KBstr) = H(\Omega) + H(K)$ – общее количество информации о всевозможных данных и их взаимосвязях (отношениях) в проверяемой области (раздела) знаний. Качество знаний можно характеризовать степенью упорядочения знаний – отношением $(H(\Omega) + H(K) - H(\Omega, K)) / (H(\Omega) + H(K))$. Здесь $H(\Omega, K)$ – неопределенность множества пар (данные, допустимые операции) для учащегося, $H(\Omega) + H(K) - H(\Omega, K)$ – это взаимная информация между системой данных и системой взаимосвязей (отношений) данных (операций или связующих УЭ). Чем меньше знаний взаимосвязей систем данных, тем выше неопределенность в знании допустимых пар, тем ниже упорядоченность знаний.

Модель рейтинговой системы. Основные требования

Предлагаемая рейтинговая система должна оценивать карту знаний (уровни знаний для выходных учебных элементов дисциплины) и характеристику способности учащегося в этой области знаний. Для этого необходимо создать рабочую программу и технологическую карту освоения дисциплины, в которых должны быть освещены следующие позиции:

- перечень задач компетентностного уровня, которые должен уметь решать учащийся после освоения дисциплины из множества предметных компетенций специальности (по ГОСу, если дисциплина прописана в ГОСе) с указанием относительных частот встречаемости задач (весов задач); данное соответствие может задаваться как предметниками, для которых освоение данной дисциплины имеет важное значение, так и заказчиками специалистов;
- множество выходных знаний – перечень знаний, входящих в множество предметных компетенций, в том числе знаний, необходимых для решения указанного выше перечня задач; этот перечень также формируется преподавателями дисциплин, для которых выходные знания данной дисциплины являются входными знаниями при изучении читаемой ими дисциплины;
- схема учебных модулей дисциплины: указывается маршрут (соотнесенный со временем освоения) изучения учебных модулей; входные выходные знания для каждого учебного модуля и взаимосвязь по потокам знаний между модулями;

- карта изучения знаний для каждого учебного модуля: схема получения выходных знаний модуля из множества входных для данного учебного модуля знаний (ранее изученных или изучаемых в рамках других модулей или других дисциплин);
- привязка к каждому учебному модулю теста или структуры учебных заданий (задач) различного уровня сложности (контрольных заданий), с помощью которых можно оценить уровень знаний всех выходных элементов учебного модуля (всей дисциплины) с хорошей надежностью и точностью; также должна прилагаться схема предъявления заданий, по которой будет определяться уровень знаний каждого учебного элемента; самая простейшая схема – это последовательно предъявляемые батареи учебных заданий от простых к сложным;
- указываются критерии освоения модуля: допустимые уровни знаний по каждому из учебных элементов карты знаний (выходных учебных элементов);
- после оценки уровня знаний выходных УЭ и построения карты знаний способность для данного уровня сложности задачи можно оценить как условную вероятность решения задачи данного уровня сложности при условии знания используемых при решении учебных элементов; способность можно оценить только в том случае, если уровень знаний модуля (дисциплины) признается удовлетворительным (модуль усвоен);
- указывается способ интеграции данных карты знаний модуля или дисциплины в рейтинговый балл по модулю или дисциплине; например, это средневзвешенная вероятность решения задачи из перечня задач компетентностного уровня с учетом весов задач или средневзвешенный уровень знаний, умноженные на максимально возможный балл.

Применение предлагаемой модели рейтинговой системы имеет следующие характерные черты:

- для оценки карты знаний преподаватель должен накапливать статистику правильного использования учебных элементов при решении указанных в перечне задач или определить долю правильного использования экспертно; после этого можно использовать биномиальное распределение для построения интервальной оценки уровня знаний и проверки гипотезы о превышении уровнем знания допустимого порога; такой подход заставит преподавателя равномерно опрашивать учащихся, отслеживать посещение и выполнение контрольных работ; здесь большое значение имеет не только получаемая точечная оценка уровня знаний, но и количество проверок, т.е. интервал локализации уровня знаний при заданной достоверности; сейчас же непонятно – 10% усвоения – это результат плохих знаний, непосещения или неактивности учащегося;
- на любом этапе изучения дисциплины с применением данной рейтинговой системы рейтинговый балл отражает вероятность (способность) применить правильно знание при решении компетентностных задач; если ничего не знает, то рейтинг равен нулю, если умеет решать задачи только первого уровня сложности, то получает первый потолок баллов, если умеет решать и задачи второго уровня, то другой потолок и максимум получает только тогда, когда решает все компетентностные задачи различных уровней;

- независимость применения этой технологии преподавателем и администрацией для стандартизации результатов обучения в соответствии с используемой централизованной кредитной системой: преподаватель измеряет уровень знаний отдельных учебных элементов (строит карту знаний), администрация (методический совет) предлагает веса, максимальный балл и получает рейтинг студента;
- интегрируемость карты знаний по потоку учащихся: определяется среднее арифметическое уровня знаний (способностей) для каждого учебного элемента по всему потоку учащихся;
- интегрируемость карты знаний учебного модуля в карту знаний дисциплины: берутся итоговые уровни знаний выходных учебных элементов: формируется общая доля правильного использования учебного элемента по результатам контроля учебного модуля и в итоговом тесте;
- на экзамен учащийся идет только в том случае, если преподавателю не удалось построить надежную карту знаний, с заданной точностью локализирующей уровень знаний выходных учебных элементов; если в соответствии с картой знаний учащийся – двоечник с высокой надежностью (достаточно уже проверяли), то его надо отчислять с курса, если карта ненадежна в плане определенности интегральной оценки (между 3 и 4), т.е. велика вероятность ошибиться, то экзамен может заключаться в проверке усвоения именно тех учебных элементов, уровень знаний которых недостаточно локализован;
- карта знаний учащегося и всего потока нужна преподавателю для корректировки обучения, карта знаний потока нужна администрации для тонкого анализа причин неуспеваемости и преподавателям других дисциплин, связанных с данной дисциплиной; рейтинговые баллы нужны администрации для награждений, для интегрального анализа успехов процесса обучения и построения рейтинга, для работодателей; последние могут взглянуть и на карту знаний специальности, в которой могут быть прописаны уровни знаний по каждому циклу дисциплин и по каждой дисциплине; карты знаний дисциплин интегрируются в карту знаний цикла аналогично тому, как карты знаний учебных модулей интегрируются в карту знаний дисциплины;
- сравнительный анализ карт знаний дисциплин в начале изучения (уровней знаний входных учебных элементов) и в процессе обучения может дать информацию о способности учащихся к обучению, об общем качестве учебного процесса, о силе или слабости того или иного преподавателя или об эффективности применения той или иной технологии преподавания;
- стандартизация структуры учебных (тестовых) заданий (в которую входят компетентностные задачи и подзадачи, на которые они раскладываются при их решении), паспортизация этих задач обеспечивает преподавателей единым инструментом измерения и добавляет прозрачности процессу оценивания знаний; идеальным вариантом является использование компьютерного адаптивного тестирования (в сочетании с тест-тренажером).

Заключение. Представленная модель уровня знаний прозрачна по смыслу и может являться основой для создания качественно обоснованной рейтинговой системы. Она хорошо структурирована, позволяет выполнять декомпозицию и интеграцию, имеет

прагматичную направленность и может служить хорошей основой для оценки компетентности будущего специалиста.

Модель рейтинговой системы предоставляет возможность обоснованного преобразования рейтинга студента при переходе из одного вуза в другой, а также при переходе его с одной специальности на другую. Для этого используется имеющаяся карта знаний, по которой рассчитывается новый рейтинг по отношению к измененному перечню компетенций и их весовых коэффициентов.

Список литературы

1. Наводнов В. Г. Интернет-экзамен в сфере профессионального образования / В. Г. Наводнов, А. С. Масленников // Высшее образование в России. – 2006. – №4. – С.15–19.
2. Нехаев, И. Н. Оценка качества использования рейтинговой системы в обучении / И. Н. Нехаев // Современные проблемы фундаментального образования: Материалы VII межвузовской научно-методической конференции. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2006. – 196 с.
3. Беспалько, В. П. Параметры и критерии диагностической цели / В. П. Беспалько // Школьные технологии. – 2006. – №1.
4. Нехаев, И. Н. Модель уровня усвоения знаний как вероятности извлечения нужных знаний при решении тестовых заданий / И. Н. Нехаев // Теория и практика измерения латентных переменных в образовании и других социально-экономических системах: Материалы IX всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции, Славянск-на-Кубани, 21-23 июня 2007. – Славянск-на-Кубани, 2007. – 233 с.
5. Рассел, Стюарт. Искусственный интеллект: современный подход / Стюарт Рассел, Питер Норвиг; 2-е изд.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 1408 с.: ил.
6. David J. C. MacKay. Information Theory, Inference, and Learning Algorithms / David J. C. MacKay. – Cambridge Univ. P., June 26, 2003. www.inference.phy.cam.ac.uk/mackay/itila/
7. Алферов, А. П. Основы криптографии: Учеб. пособие / А. П. Алферов, А. Ю. Зубов, А. С. Кузьмин, А. В. Черемушкин; 2-е изд., испр. и доп. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 480 с.: ил.
8. Chaitin, G. On the intelligibility of the universe and the notions of simplicity, complexity and irreducibility. Presented at the XIX. Deutscher Kongress für Philosophie, Grenzen und Grenzüberschreitungen [German Philosophy Congress on Limits and Transcending Limits], 23-27 September 2002, in Bonn. <http://arxiv.org/abs/math.HO/0210035>

Статья поступила в редакцию 05.09.08.

I. N. Nekhayev

RATING SYSTEM MODEL. KNOWLEDGE QUALITY ESTIMATION

The subsystem for estimation of the level of mastering and quality of knowledge is developed. Models of the level of knowledge mastering, task solutions, parameters of complexity of an educational task, and quality of knowledge are considered. New requirements to rating systems are formulated. Basic concepts and methods of the system analysis and the theory of decision-making for construction of a model for solving an educational task are used.

НЕХАЕВ Игорь Николаевич – кандидат технических наук, доцент кафедры прикладной математики и информационных технологий. Область научных интересов – модели и схемы тестирования, оценки уровня и качества знаний; модели и схемы разделения (обогащения) руд цветных и редких металлов; оптимизация и системный анализ, системы искусственного интеллекта. Автор 32 научных публикаций.

УДК 338.48

А. Н. Полухина

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС И ТУРИЗМ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

С использованием статистических методов исследуются проблемы и перспективы деятельности туристической отрасли на современном этапе. Автором предпринята попытка объяснения сложившейся ситуации на основе выделения особенностей функционирования организаций данной сферы хозяйствования.

Введение. Отрасль социально-культурного сервиса и туризма на сегодняшний день является одной из самых популярных как в среде предпринимателей, пытающихся создать собственные фирмы в привлекательной для потребителя сфере, так и в среде исследователей, занимающихся изучением проблем развития экономики современной России. Данный факт не случаен: социально-культурный сервис и туризм в XX веке стал уникальным явлением и феноменом столетия, прочно вошел в жизнь сотен миллионов людей. Но социально-культурный сервис и туризм – это и высоколиквидная отрасль хозяйственной деятельности.

Деятельность организации социально-культурного сервиса и туризма имеет специфические особенности функционирования, причинами которых являются характерные черты оказания социально-культурных и туристических услуг потребителю. Существуют специфические признаки услуг: процесс оказания услуг представляет собой особого рода деятельность, для которой характерно партнерское взаимодействие производителя и потребителя. При этом отмечаем наличие характерных черт развития отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России, обусловленных климатическими условиями жизни, обширной территорией, многообразием социальных, региональных и культурно-религиозных традиций, свойственных населению страны.

Цель статьи – определение современных тенденций развития организаций отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России, обусловленных спецификой деятельности в данной сфере.

Исходя из поставленной цели, сформулированы **задачи**:

- 1) выявить и охарактеризовать специфические черты, определяющие деятельность организации отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России;
- 2) проанализировать показатели, характеризующие современное состояние отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России и определить тенденции развития.

Применяемые в работе **методы** проведения исследования: сбор и анализ статистических данных.

Анализ полученных результатов.

К характерным особенностям оказания организацией туристических услуг и услуг социально-культурного сервиса в России относятся следующие: изменчивость и непостоянство, потому что их содержание зависит от того, кто их оказывает и при каких условиях. Вторая специфическая черта данной деятельности – это невозможность складирования социально-культурных и туристических услуг или организации их хранения

[1, с. 117]. Третьей особенностью деятельности организации в отрасли социально-культурных и туристических услуг в России является скорость (быстрота) предоставления услуг, в частности, специфика гостиничного сервиса требует соблюдения определенных параметров скорости обслуживания. Четвертую особенность социально-культурных и туристических услуг в России можно определить как сезонность (наша страна отличается значительным колебанием климата по регионам и временам года), хотя различные сегменты отрасли испытывают ее влияние в неравной степени, наиболее уязвимыми являются: гостиничный бизнес, турагентская и туроператорская деятельность. В этом случае российским организациям необходимо учитывать колебания спроса и корректировать понижение востребованности в низкий сезон увеличением интенсивности работы в высокий сезон при сохранении единых стандартов качества. Пятая особенность туристического бизнеса и услуг в России, его определяющих, – это коммуникативность. Коммуникативность турбизнеса проявляется в свойствах турпродукта или социально-культурной услуги. Собственные специфические особенности имеют производители и потребители туристских услуг в России. И, наконец, последняя, самая важная черта, присущая деятельности по оказанию услуг в отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России, – это определяющая роль, которую исполняет обслуживающий персонал организации в достижении качества оказываемых услуг и удовлетворенности потребителя социально-культурных и туристических услуг. От того, как будут решены проблемы обслуживания, зависит, будет ли клиент удовлетворен предложенными услугами. В наши дни клиент — хозяин положения. Удовлетворение его нужд — первоочередная цель всякого бизнеса. Цезарь Ритц употреблял фразу, ставшую крылатой, – «Клиент всегда прав» [2]. Профессор Ренахан, известный исследователь индустрии гостеприимства США, отмечал, что уровень взаимоотношений между потребителем и служащим отеля и туркомпании, характер взаимоотношений в своей совокупности составляют, наряду с другими элементами этих отношений, сущность того феномена, который и называется «обслуживанием» [3, с. 31].

На основе рассмотренных особенностей оказания услуг организацией социально-культурного сервиса и туризма в России сформулируем специфические черты функционирования организации данной отрасли.

Первую черту определяем, как сильная зависимость деятельности организации социально-культурного сервиса и туризма от постоянно и быстро изменяющегося потребительского спроса и моды. Понятие «мода» в деятельности организации данной отрасли имеет важное значение, т.к. определяет меру востребованности или популярности той или иной услуги. В качестве примера: в начале XX века среди людей, которые могли себе позволить отдых, особо популярен был отдых на водах, поэтому успешно развивались отели Баден-Бадена, Ниццы и др. В середине XX века с популяризацией идей здоровья, молодости, красоты, что в массовом сознании олицетворялось со стройным загорелым телом, особой популярностью стал пользоваться отдых на море. В конце XX века, когда изменились эталоны красоты, а ученые-медики доказали опасность чрезмерного увлечения солнцем и пользу горного чистого воздуха для здоровья человека, широко распространилась мода отдыхать на горных курортах. В последнее время все большее число людей выбирает так называемый «здоровый образ жизни», который в области питания предполагает ограничение пищи животного происхождения и увеличение потребления растительной пищи [4, с.35].

Второй чертой, присущей деятельности организации в отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России, указываем состояние постоянной готовности к оказанию услуг. Специфика деятельности такова, что обращение клиентов за оказанием услуг сложно спрогнозировать, за исключением пиковых сезонов или дней потребительской активности (праздники, выходные и т.д.). Тем не менее, организация социально-культурного сервиса и туризма должна быть готова предложить услуги на выбор или оказать их в любое время. Подобная ситуация сложна для организации также тем, что приходится постоянно выводить персонал на работу, оплачивать рабочие дни, даже в отсутствие клиентов и прибыли, поэтому отмечаются значительные колебания по зарплате в зависимости от сезона. Например, на рис.1 мы показали динамику колебаний (округленного) среднего размера месячных денежных выплат работников туркомпаний Республики Марий Эл за 2007 г. (по данным глубинного интервью с руководителями 15 туристических организаций). Очевидно, что основные выплаты приходятся на пиковый сезон – середина лета – начало осени, когда туристические услуги наиболее востребованы.

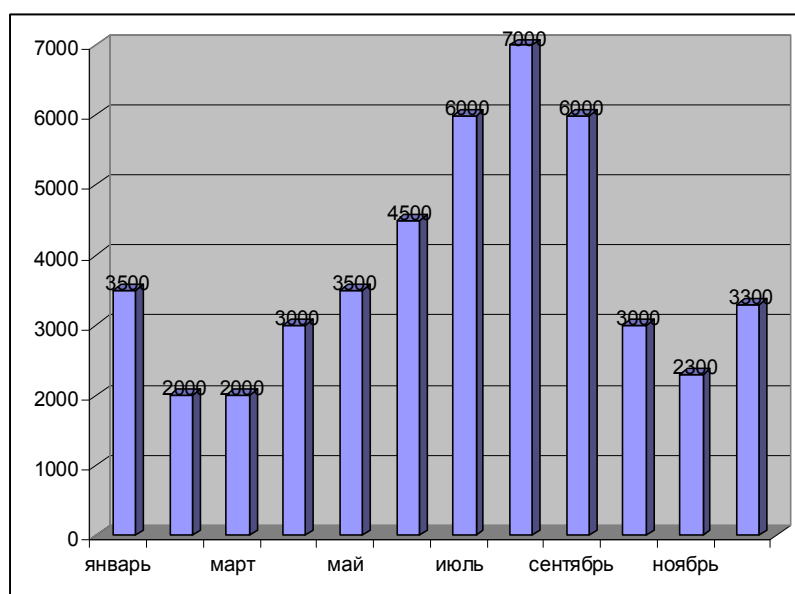


Рис. 1. Округленный средний размер денежных выплат работников туристических организаций Республики Марий Эл

Третья черта, характерная для деятельности организаций социально-культурного сервиса и туризма, – это требование соблюдения стандартов обслуживания, согласно законам Российской Федерации и нормативным документам. Особенность заключается в том, что единые стандарты обслуживания либо отсутствуют, либо зафиксированы в документах, но не соблюдаются на практике.

Четвертой особенностью, определяющей деятельность организации социально-культурного сервиса и туризма в России, является сезонность. Мы отметили, что в данной организации существуют сезонные колебания размера заработной платы, обусловленные потребительским спросом. Туркомпании, предоставляющие турагентские и туроператорские услуги, испытывают повышенный спрос на услуги в июне-сентябре, более низкий – в апреле, мае и октябре, падение спроса в ноябре, феврале, частично декабре-январе, за исключением январских праздников (рис. 2). На диаграмме представлен средний показатель уровня спроса на услуги туркомпаний в Республике Марий Эл

(2007 г.) по итогам глубинного интервью с руководителями 15 туристических организаций. Временные колебания спроса приходится учитывать также российским гостиницам и организациям общественного питания, которые обусловлены пиками деловой активности клиентов, либо праздничными и выходными днями.

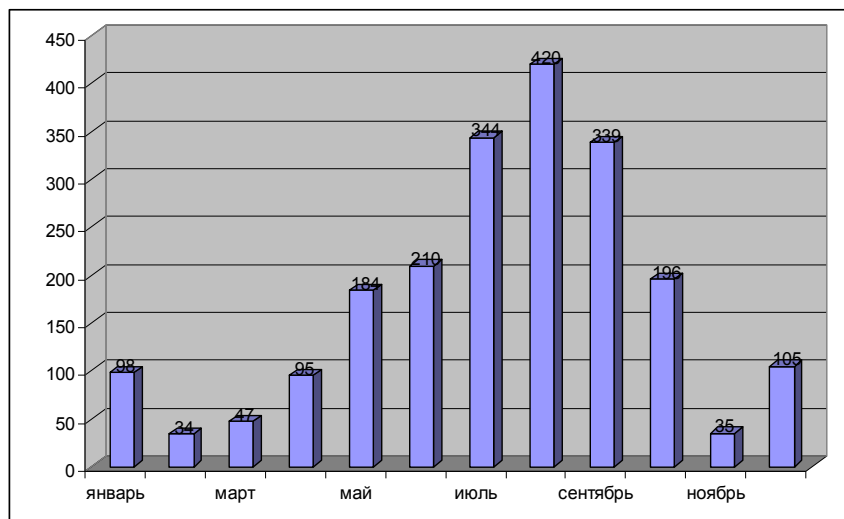


Рис. 2. Уровень спроса на услуги туркомпаний Республики Марий Эл по месяцам 2007 г.

Пятой особенностью деятельности организации социально-культурного сервиса и туризма в России мы указываем круглосуточный режим работы или преимущественно вечерний режим работы, присущий большинству предприятий отрасли. Исключение составляют туристические организации. Время работы и количество рабочих дней может увеличиваться в связи с повышением интенсивности работы в высокий сезон. Гостиницы работают круглосуточно, поэтому применяется сменный график работы исполнительного персонала и младших, средних менеджеров, и удлинённый (обычно) график для управляющего персонала. Рестораны и кафе работают по обслуживанию клиентов обычно с 10 (или 11) часов до 23 (01) часов, но исполнительный персонал имеет двухсменный график работы. И, наконец, культурно-развлекательные центры (КРЦ) обычно начинают принимать клиентов с 20 часов и работают до 4 часов утра. Фактически, различные подразделения КРЦ в комплексе могут иметь круглосуточный режим работы.

Указанная особенность существенно осложняет деятельность российских организаций социально-культурного сервиса и туризма в целом, т.к. работникам организации тяжело работать в вечернюю и ночную смены, при этом оказывая качественные услуги клиентам, а менеджерам сложно организовать эффективный контроль за деятельностью персонала в ночное время суток.

Шестая особенность, характерная для деятельности организации социально-культурного сервиса и туризма в России, основывается на таком свойстве социально-культурных и туристических услуг, как коммуникативность. Организации данной отрасли в России следует уделять значительное внимание не только рекламе в продвижении своих услуг, но и пиару и формированию благоприятного общественного мнения – паблисити. Сегодня в сети Интернет существует много сайтов (например, www.tours.ru; www.fellowtraveller.chat.ru; www.baydarka.narod.ru и др.), где туристы об-

мениваются информацией и мнениями о странах, которые они посетили, отелях, в которых они останавливались, уровне и качестве обслуживания и т.д. В крупных городах, типа Москвы и Санкт-Петербурга, имеются сетевые ресурсы, на веб-страницах которых обсуждаются рестораны и кафе, меню и качество обслуживания.

Седьмой характерной чертой деятельности организации в отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России называем как обязательное требование – достижение хорошей координации с организациями-партнерами. Например, оказание одной туристической услуги – отдых на морском побережье – в действительности представляет собой комплекс услуг, оказываемых различными организациями: гостиницей, авиаперевозчиком, турагентством и т.д. Конечное качество услуги и степень удовлетворенности клиента определяется всей совокупностью мероприятий, поэтому необходимыми условиями для эффективной деятельности считаем налаживание партнерских взаимоотношений, честность, порядочность, соблюдение условий и поиск компромиссов.

Последней, но основной чертой деятельности организации социально-культурного сервиса и туризма в России, как и собственно деятельности по оказанию услуг, считаем, является персонал организации. Именно от уровня профессионального мастерства работников, опыта, личных качеств зависит удовлетворенность клиента, что находит отражение в уровне спроса на услуги данной организации и в ее прибыли. Невозможность устранения человека из системы обслуживания и особенности спроса на услуги являются теми факторами, которые приводят к росту стоимости труда в этой области.

Таким образом, определены восемь характерных черт, обусловивших специфику деятельности организации социально-культурного сервиса и туризма, которая, в свою очередь, определяет тенденции развития организаций данной отрасли. Современное состояние и перспективы развития российского туризма испытывают постоянное воздействие мировых показателей. Например, по данным ВТО (Всемирной Туристической Организации), вклад туризма в мировую экономику в начале XXI в. по валовому производству услуг оценивается в 3,5 трлн. долл., что эквивалентно 10,9% мирового валового внутреннего продукта. На отрасль туризма приходится около 6% мирового валового национального продукта, 7% мировых инвестиций, каждое 16-е рабочее место, 11% мировых потребительских расходов [5, с. 75]. Индустрия туризма обеспечивает значительное количество рабочих мест в большинстве стран мира. Это означает непосредственную занятость примерно для 200 млн. человек. Путешествия и туризм обеспечивают свыше 11% международных инвестиций и приносят в казну государств в виде налоговых поступлений 302 млрд. долл. [6, с. 21-24]. Существует прямая связь между тенденциями в развитии индустрии туризма и общими экономическими, техническими и социальными достижениями. Растущий уровень жизни в развитых индустриальных странах мира ведет к росту продолжительности отпусков работников и достаточно высокому уровню пенсионного обеспечения, что также оказывает значительное влияние на развитие туризма [7, с. 22].

При разработке в 1994 – 1995 гг. Федеральной программы развития туризма в Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 26.02.96 № 177, был проведен анализ состояния сферы туризма в России [8] и было отмечено, что на долю нашей страны приходилось менее 1,5% мирового туристического потока. Дефицит платежного баланса по статье «Туризм» в 1994 году составил 5 млрд. долл. США. Материальная база туризма

на 80% нуждалась в реконструкции, наблюдался дефицит квалифицированных кадров и отсутствие системы научного и рекламно-информационного обеспечения продвижения национального продукта на внешний рынок. За последние годы произошли серьезные изменения, свидетельствующие о поступательном развитии отрасли и организаций, ее составляющих. Для подтверждения наших слов проанализируем ряд показателей.

При подведении итогов развития туризма в России в 2003 – 2006 гг. в пресс-службе Российского союза туриндустрии было выявлено заметное снижение динамики роста выездного туризма [9] (сравнение данных приведено в таблице 1). Наибольший рост выездного туристического потока из России отмечен по итогам 2004 г., в 2006 г. прирост выездного турпотока уменьшился более чем в 10 раз.

Таблица 1

Сравнение выездного турпотока из России за 2003–2006 гг.

Изменение выездного турпотока из России	Показатель
2003 г. – увеличение	на 12,4%
2004 г. – увеличение	на 15,5%
2005 г. – увеличение	на 3,5%
2006 г. – увеличение	на 1,9%

Сравнение итоговых показателей за 2006 г. (29107224 поездок) и за 2007 г. (34285465 поездок) свидетельствует об увеличении выездного турпотока в 1,2 раза, что является позитивным фактом. Анализ выездного потока показывает, что расширяются туристские предпочтения российских граждан: наряду с традиционным интересом к странам с тёплыми морями, у россиян всё более популярными становятся страны, где пляжный отдых можно совместить с интересной культурно-познавательной программой, а также с лечением (рис. 3). Выявлены 20 стран-лидеров выездного потока россиян за рубеж. Первое место занимает по-прежнему Турция (рекреационный туризм), второе место – Китай (превалирует шоп-туризм), третье место – Египет (рекреационный туризм). Но отмечены высокие показатели стран – Финляндия, Италия, Франция, Германия, где преобладающим является культурно-познавательный туризм.

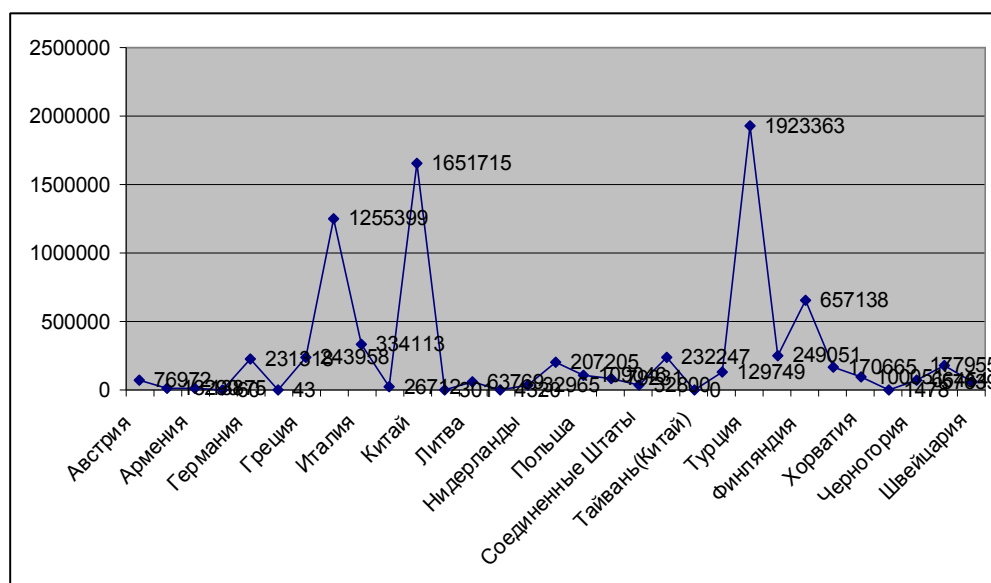


Рис. 3. 20 стран-лидеров выездного потока из России (за 2007 г.)

При этом отмечается позитивный факт: на фоне замедления темпов выездного туризма внутренний туристский поток увеличился в среднем на 15%, составив, как прогнозировалось Ростуризмом на основе экспертных оценок Высшей школы экономики в 2006 г., около 25 млн. человек [11].

Таблица 2

Показатели въездного турпотока в Россию по странам (по итогам 2006 г.)

Страны, показавшие значительное увеличение турпотока	Показатель
США	на 44%
Швейцария	на 28%
Япония	на 17%
Норвегия	на 12 %

По итогам 2006 г. количество поездок иностранных граждан в Российскую Федерацию составило 22486044, что на 1,3% больше, чем в 2005 г., при этом число поездок с целями туризма выросло на 2%. Основной прирост достигнут за счёт числа туристических поездок со служебными целями, что свидетельствует о расширении международного сотрудничества с Россией, но одновременно, и недостаточной привлекательности въездного туризма в Россию. В основном туристы из этих стран посещают нашу страну с культурно-познавательными целями.

По итогам 2007 г. количество поездок иностранных граждан в Российскую Федерацию составило 22908625 [10]. На рис. 4 представлены 20 стран-лидеров въездного туризма в Россию по абсолютному показателю. Первое место занимает Германия (345708), на втором месте – США (172356), на третьем – Финляндия (153139).

Сдерживающими факторами, которые негативно воздействуют на увеличение въездного турпотока в Россию, по мнению экспертов, являются следующие. Во-первых, рост цен на основные услуги, входящие в турпакет; во-вторых, недостаточная реклама российского туризма за рубежом; в-третьих, дефицит современных гостиниц туркласса в регионах [11]. В числе причин, осложняющих развитие въездного туризма в Россию, также было указано низкое качество обслуживания туристов в российских гостиницах.

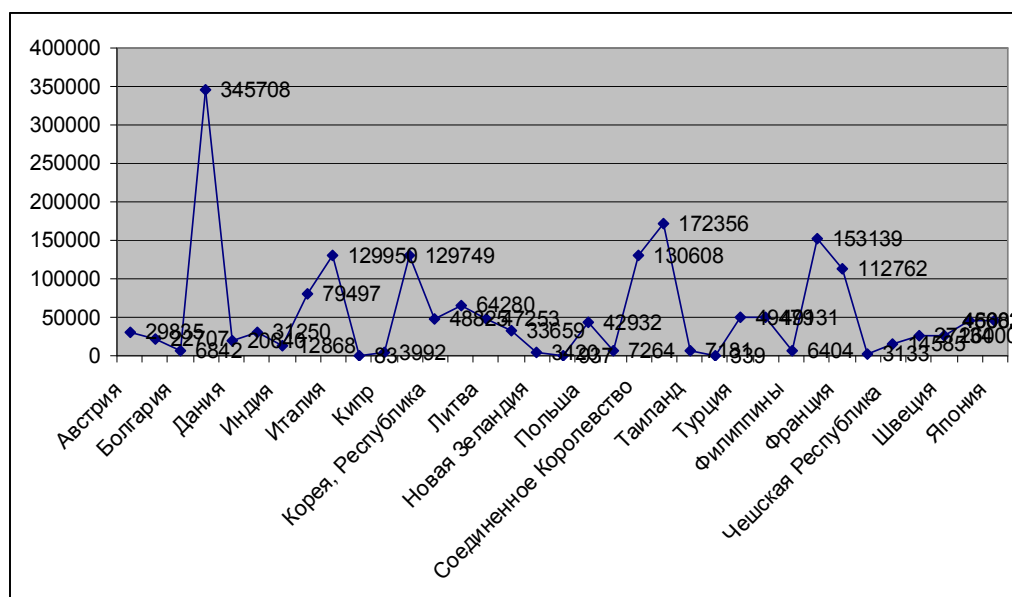


Рис. 4. 20 стран-лидеров въездного туризма в Россию (за 2007 г.)

В 2006 г. объем услуг гостиниц и аналогичных средств размещения вырос на 13,5 млрд. руб. по сравнению с 2005 г. и составил 72,4 млрд. руб. (табл.3).

Таблица 3

Объем платных услуг по видам туристской деятельности (по итогам 2006 г.)

	2005 г., в млрд.руб.	2006 г., в млрд.руб.	2006 г. к 2005г. (в %)
Платные услуги (всего), в том числе	2 265,5	2 803,0	123,7
Услуги гостиниц и аналогичных средств размещения	58,9	72,4	122,9
Туристские услуги	32,6	42,6	130,7

Отмечаем, что наблюдается опережающий рост туристских услуг по сравнению с ростом общего объема платных услуг: 30,7 и 23,7% соответственно. Общий объем туристских услуг за 2006 г. достиг 42,6 млрд. руб. В структуре объема платных услуг населению доля услуг гостиниц и аналогичных средств размещения в 2006 г. по сравнению с 2005 г. практически не изменилась и составила 2,5% (от всех видов услуг). Доля туристских услуг в структуре объема платных услуг населению в 2006 г. также осталась на уровне 2005 г. и составила 1,5 % (от всех видов услуг).

Таблица 4

Объем платных услуг по видам туристской деятельности (за первое полугодие 2007 г.)

	Июнь 2006 г., в млрд. руб.	Июнь 2007 г., в млрд. руб.	Июнь 2007 г. к июню 2006 г. (в %)
Платные услуги (всего), в том числе	277,4	285,2	102,8
Услуги гостиниц и аналогичных средств размещения	7,52	8,0	106,4
Туристские услуги	4,88	4,7	96,3

На основании проведенного анализа данных Росстата [12] об объеме платных услуг за первое полугодие 2007 г., населению было оказано услуг гостиниц и аналогичных средств размещения на 8,0 млрд. руб., против 7,5 млрд. руб. за аналогичный период 2006 г. (прирост составил 6,4 %). Туристских услуг на конец июня 2007 г. было оказано на 4,7 млрд. руб. (табл.4). В структуре объема платных услуг населению в июне 2007 г. услуги гостиниц и аналогичных средств размещения составили 2,8% (от всех услуг), что на 0,1% больше, чем в структуре объема платных услуг населению в июне 2006 г.

Туристские услуги в структуре объема платных услуг населению, наоборот, уменьшились, и в июне 2007 г. составили 1,65 % (от всех услуг) против 1,76 % аналогичного периода 2006 г., что можно объяснить меньшим темпом роста цен на эти услуги по сравнению с ростом цен на платные услуги в целом.

По прогнозам представителей Всемирного совета по туризму и путешествиям, в ближайшие десять лет реальный рост индустрии туризма в России должен составить 6,4 % в год, а к 2016 г. доля туристической отрасли в ВВП вырастет до 9,1 %. При этом рост занятости в индустрии туризма составит к 2016 г. всего лишь 1,3 %, тогда как для того, чтобы обеспечить уровень занятости, соответствующий прогнозам ежегодного роста общей потребности в рабочей силе в сфере туризма, необходимо достичь показателей не меньше 6,5 % [13].

Согласно рекомендациям по стратегии развития туристической отрасли в России, разработанным Всемирным советом по туризму и путешествиям, правительство Российской Федерации должно признать туризм ведущим субъектом национальной экономики и включить его в программу стратегического развития. Основными методами реализации данной программы должны стать, во-первых, увеличение расходов на продвижение въездного и внутреннего туризма в России как в самой стране, так и за ее пределами, а во-вторых, введение системы отчетности по счетам туристической отрасли (сателлитных счетов).

Оценив современное состояние организаций отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России, следует охарактеризовать прогнозные черты развития в предстоящий период.

По данным Росстата, Российская Федерация, обладая колоссальным туристским потенциалом, занимает скромное место на международном туристском рынке. На ее долю приходится около 1% мирового туристского потока. По прогнозам экспертов ВТО, мировая индустрия туризма входит в период постоянно увеличивающегося объема путешествий и экскурсий, усиливающейся конкуренции среди регионов и стран пребывания. При этом появляется большое количество хорошо информированных потребителей туристских услуг, обращающих внимание на качество и безопасность предлагаемого турпродукта [6, с. 14-15]. Определяющими факторами туризма в ближайшее десятилетие станут социодемографические изменения, электронная информация и коммуникационные системы.

Тем не менее, мы считаем, что развитие отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России должно базироваться на внутреннем туризме. Нашу точку зрения поддерживает и генеральный директор компании – национального туроператора России – «Владинвесттур» В. Ю. Шаров. Но необходимо учитывать демографический фактор при планировании будущего развития организаций отрасли. Например, согласно статистическим показателям, въездной туризм в России включает 57% туристов в возрасте от 56 до 78 лет, на ближайшие 7 – 8 лет ситуация сохранится [14]. Таким образом, туристические организации должны учитывать потребности туристов пожилого возраста, ориентированных именно на качественное обслуживание.

Отмечаем, что Россия на сегодняшний день имеет несколько наиболее привлекательных с точки зрения туризма регионов, к ним относятся: Москва, Санкт-Петербург, «Золотое кольцо». В последнее время активно развивается санаторно-курортный отдых на Черноморском побережье, который в перспективе станет еще более популярным в связи с Олимпиадой 2014 г. в г.Сочи. Но большинство регионов нашей страны, имея туристско-ресурсный потенциал, тем не менее, слабо развиты в этом направлении. Примером может быть названа Республика Марий Эл.

Мы полагаем, что необходимы специально разработанные мероприятия и программы на уровне администрации регионов, ориентированные на продвижение развития туризма. Сегодня уже существует понятие «конкуренция территорий». Для обеспечения конкурентного преимущества региону необходимо наличие или создание основных факторов, таких как: искусственные легенды (искусственно созданные мифы, позволяющие привлечь туристов, например, г. Бремен – бременские музыканты); мотивация туриста с точки зрения оздоровления и лечения (японские туристы приезжают во Владимир и Суздаль не только для ознакомления с жемчужинами православной архитектуры, но и чтобы «подпитаться» энергией, так как православные храмы возведены на энергетических столбах); событийность (создание и реализация сценариев фестивалей,

например, фестиваль «Богатырские забавы» – 8,5 тысячи туристов одновременно прибыли во Владимирскую область в 2006 г.); религиозно-культурные события (но могут возникнуть дополнительные сложности, связанные с емкостью территорий и соблюдением канонов поведения).

Правительство Российской Федерации, осознавая тот факт, что развитие отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России должно двигаться по направлению внутреннего туризма, в январе 2007 г. одобрило план создания 7 туристских рекреационных зон. Такие зоны появятся в семи регионах – от побережья Балтийского моря до озера Байкал. По подсчетам Минэкономразвития, на это потребуется 325 млрд. руб. Каждая из зон – это не только план строительства отелей и горнолыжных баз, но и целые инфраструктурные проекты. На Байкале создадут сразу две зоны – в Бурятии и в Иркутской области. Их профиль – всесезонный туризм. Общие инвестиции – почти 50 млрд. руб., большая часть из которых – средства частных компаний. На Алтае тоже будут созданы сразу две зоны. «Бирюзовая Катунь» в Алтайском крае: ее специализация – экологический, водный и спортивный туризм. Построят новый аэропорт и сеть автодорог. В соседней республике Алтай предлагается похожий проект, рассчитанный на одновременный прием 8 тысяч туристов. Остальные три зоны будут расположены в Калининградской области, на Кавказских Минеральных Водах и на Черноморском побережье Краснодарского края. Семь рекреационных зон – это не только ожидаемое увеличение потока туристов в три раза, но и 155 тысяч новых рабочих мест для самих россиян [15].

Но наличие в регионе рекреационных или историко-культурных ресурсов, создание дополнительных факторов привлечения туристов не означает безусловный успех деятельности организации социально-культурного сервиса и туризма, потому что, в конечном итоге, эффективность деятельности зависит от степени удовлетворения потребителя качеством обслуживания, что обеспечивается только грамотно выстроенной системой управления персоналом организации.

Отметим проявляющиеся тенденции развития и отдельных сегментов отрасли в России. Современное состояние гостиничного хозяйства страны и наметившиеся в 90-х гг. тенденции развития гостиничной индустрии страны таковы. Во-первых, основной гостиничный фонд страны не соответствует международным стандартам, причем особо отмечается нехватка гостиниц уровня двух и трех звезд для приема и размещения как иностранных, так и отечественных туристов. Во-вторых, введенные в эксплуатацию высококомфортабельные гостиницы в Москве и Санкт-Петербурге с участием иностранных компаний позволили существенно сократить дефицит отелей высокого класса для богатой клиентуры (в основном направления делового туризма). Стоимость размещения в этих отелях сравнима со стоимостью размещения в крупнейших столицах мира. Несмотря на то, что заполняемость отелей «люкс» остается на достаточно высоком уровне, считается нецелесообразным введение в строй новых отелей такого класса в этих двух главных туристских городах России.

На сегодняшний день ситуация с фондом гостиничной индустрии в нашей стране начинает изменяться в позитивную сторону, строятся новые отели, модернизируются старые, причем не только в столицах, но и в регионах (например, за последние три года в г. Йошкар-Ола – столице Республики Марий Эл открылись три гостиницы высокого класса «Вирджиния», «Фараон²», «Людвик Моро»). Но по-прежнему сохраняется проблема нехватки квалифицированного персонала и менеджеров, способных грамотно организовать работу отелей по привлечению клиентов и их обслуживанию.

В отношении ресторанного бизнеса отмечены следующие тенденции развития. Во-первых, с появлением в России высококлассных отелей, входящих в международные гостиничные сети, в городах появились дорогие рестораны с «высокой кухней». С 1992 г. в нашей стране активно начал развиваться большой ресторанный бизнес, открывались дорогие престижные рестораны, причем не только в Москве, но и в других крупных и средних городах. Во-вторых, появились концептуальные рестораны, т.е. имеющие собственный уникальный стиль (к примеру, к этому виду относятся рестораны-театры «Шинок», «Царская охота» и др.). В-третьих, увеличивается количество ресторанов выездного обслуживания – услуга кейтеринга. В-четвертых, расширяется ассортимент предоставляемых предприятием питания услуг: бизнес-ланчи, кофе-брейки, услуга сомелье, упаковка блюд для употребления вне ресторана, проведение семинаров, музыкальные программы, танцевальные вечера, выставки и показы одежды, караоке, гастрономические шоу, организация банкетов, юбилеев и т.д. В-пятых, в нашей стране активно развивается сетевой ресторанный бизнес. И, наконец, в последнее время сформировалось новое направление демократичных ресторанов – это бизнес на стыке четких технологий как в фаст фуде, так и качественной национальной (или смешанной) кухни, требующей индивидуального подхода в элитарных ресторанах.

Развитие анимационного сервиса также может быть охарактеризовано рядом тенденций, среди которых выделяем следующие. Во-первых, глобальный рост и развитие туризма во всем мире оказывает большое влияние на содержание и организацию профессионального туристского обслуживания. Включение анимационных программ культурно-познавательного, спортивно-туристского, развлекательного характера в содержание туристских маршрутов и поездок, в работу отелей повышает их престиж и востребованность на рынке туристских услуг. Во-вторых, индустрия развлечений ставит своей целью создание условий развлечения. В-третьих, индустрия развлечений выступает как самостоятельное, относительно обособленное звено экономической системы, привлекая значительные материальные, финансовые, трудовые ресурсы. В этом плане предприятия индустрии развлечений характеризуются специфическими технологиями, системами управления, результатом деятельности, организацией труда, персоналом.

Таким образом, мы отмечаем поступательное развитие отрасли социально-культурного сервиса и туризма и организаций, ее составляющих. Проведенный анализ свидетельствует также о росте внутреннего туризма в России, что является крайне важным для развития отрасли социально-культурного сервиса и туризма в целом. Полагаем, что тенденции, воздействующие на перспективное развитие деятельности организаций отрасли социально-культурного сервиса и туризма, во многом определяются уровнем квалификации и профессионального мастерства персонала организации, осуществляющей деятельность в данной сфере.

Выводы. Описаны шесть особенностей, характеризующих деятельность по оказанию социально-культурных и туристических услуг в России. Выявлены и охарактеризованы восемь характерных черт, определяющих деятельность организации социально-культурного сервиса и туризма: зависимость от моды, постоянная готовность к деятельности, соблюдение нормативных стандартов в процессе деятельности, сезонность работы организации и круглосуточный режим работы, формирование паблисити, хорошая координация с организациями-партнерами, значение персонала и системы управления персоналом.

Кроме того, были проанализированы показатели, характеризующие современное состояние отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России: уровень и динамика

выездного и въездного турпотока в Россию; объем платных услуг по видам туристской деятельности; инвестиции в гостиницы и рестораны; финансовый оборот и количество обслуженных туристов российскими туркомпаниями. На основании проведенного анализа был сделан вывод о поступательном развитии отрасли социально-культурного сервиса и туризма в России. При этом подчеркиваем, что позитивным фактом развития является увеличение показателя внутреннего туризма в последние годы и перспективное планирование государством создания новых рекреационных туристских зон.

Список литературы

1. Волков, Ю. Ф. Экономика гостиничного бизнеса / Ю. Ф. Волков. – Ростов н/Д: Феникс, 2003.
2. Шулепова, А. «Звездная профессия» / А. Шулепова // Карьера. – 2003. – № 10 // www.kariera.orc.ru
3. Котлер, Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002.
4. Кучер, Л. С. Ресторанный бизнес в России: технология успеха / Л. С. Кучер и др. – М.: РКонсульт, 2002.
5. Менеджмент туризма: Туризм как вид деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 288 с.
6. Харрис, Г. Стимулирование международного туризма в XXI веке / Г. Харрис, К. Кац.; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Сенин, В. С. Организация международного туризма / В. С. Сенин. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 400 с.
8. Федеральная программа развития туризма в Российской Федерации: Указ Президента РФ от 26.02.96 № 177. – 1996.
9. Россияне стали меньше ездить в Турцию // <http://www.rambler.ru/db/news>
10. Статистика Ростуризма (2007 г.) // <http://russiaturism.ru>
11. Результаты опроса 115 компаний из 24 регионов РФ на рынке въездного туризма // http://www.ratanews.ru/news/news_7102005_3.stm
12. Статистика Ростуризма (итоги 2006 г.) // <http://russiaturism.ru>
13. Родионов, Е. И. Влияние туризма на экономику России глазами международных экспертов / Е. И. Родионов // <http://culture.natm.ru/tree4.html?id=5232>. – 11.11.2006.
14. Инвестиции в туристскую отрасль: современность и перспективы: семинар в Министерстве физической культуры, спорта и туризма в Республике Марий Эл 17 августа 2006 / выступление В. Ю. Шарова [и др.]. – Йошкар-Ола, 2006. – 12 с.
15. Зоны отдыха // Страна. Ru // <http://www.rambler.ru/news/economy/travel/9532755.html>. – 18.01.2007.

Статья поступила в редакцию 15.07.08.

A. N. Poloukhina

SOCIAL-CULTURAL SERVICE AND TOURISM IN RUSSIA: FEATURES OF FUNCTIONING AND TENDENCIES IN THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONS

Problems and prospects of tourist industry activity at the present stage are investigated using statistical methods. The author undertakes the attempt to explain the actual situation on the basis of pointing out the features of functioning of the organizations belonging to the given sphere of management.

ПОЛУХИНА Анна Николаевна – кандидат исторических наук, доцент кафедры социальных наук и технологий МарГТУ. Область научных интересов – управление персоналом в сфере социально-культурного сервиса и туризма; конфликтология. Автор более 70 научных публикаций.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.15:502

Г. С. Цветкова, В. В. Черных

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ РЫНКОВ

Анализируется развитие местных рынков, выступающих фундаментальным элементом экономической системы. В качестве данных для анализа рассматривается оборот основных отраслей на местных рынках Республики Марий Эл. Представлены различные варианты построения институциональных моделей в российской экономике. Охарактеризованы типовые функции регулирования федеральных и муниципальных органов на уровне местного рынка. В качестве результата исследования предложена структурно-логическая модель местного рынка, учитывающая факторы институциональной среды.

Введение. Развитие экономики России как системы более высокого порядка во многом определяется развитием экономических систем более низкого уровня, в частности региональных и местных рынков. Социально-экономические процессы, происходящие на уровне местных рынков, определяют сложность и неоднородность национальной экономики, заставляют адаптировать институциональные факторы к постоянно изменяющимся условиям. Все это определяет необходимость исследования местных рынков.

Целью работы является исследование социально-экономических процессов, происходящих на уровне местных рынков. Исследование направлено на выявление возможностей развития экономики Республики Марий Эл.

Решаемые задачи: 1) анализ состояния местных рынков Республики Марий Эл; 2) определение взаимодействия федеральных и местных органов; 3) создание структурно-логической модели взаимодействия факторов системы местных рынков.

Моделирование. В работе предложена структурно-логическая модель взаимодействия институциональных факторов на уровне местных рынков.

Интерпретация результатов. В качестве основных признаков местного рынка, которые отличают его от регионального и национального, мы будем рассматривать: географические и экономические границы местности; экономические интересы местного сообщества, в том числе и отраслевые интересы местного сообщества, общность ценностей, чувство ответственности местного сообщества [1, с. 154–158]. В качестве объекта данного исследования будут выступать местные рынки, существующие на терри-

тории Республики Марий Эл. Приведем оценку состояния местных рынков по обороту основных отраслей за 2006 год, используя в качестве исходных показателей данные федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл (см. табл. 1, рис. 1).

Таблица 1

Оборот основных отраслей местных рынков Республики Марий Эл за 2006 год

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	Местный рынок г. Йошкар-Ола	Местный рынок г. Волжск	Местный рынок г. Козьмодемьянск	Местный рынок г. Звенигово	Другие насел. пункты	Республика Марий Эл
1	Объем работ производственных предприятий	млн. руб.	12339	3594,3	969,1	376,3	10758,2	28036,9
2	Оборот предприятий розничной торговли	млн. руб.	5565,1	636,8	313,9	208,3	2497,5	9221,6
3	Объем работ предприятий сферы услуг	млн. руб.	2969,3	267,4	77,6	64,2	507,1	3885,6
4	Объем работ строительных организаций	млн. руб.	1836,6	48,6	14,6	26,7	724	2650,5
	Итого		22710	4547,1	1375,2	675,5	14486,8	43794,6

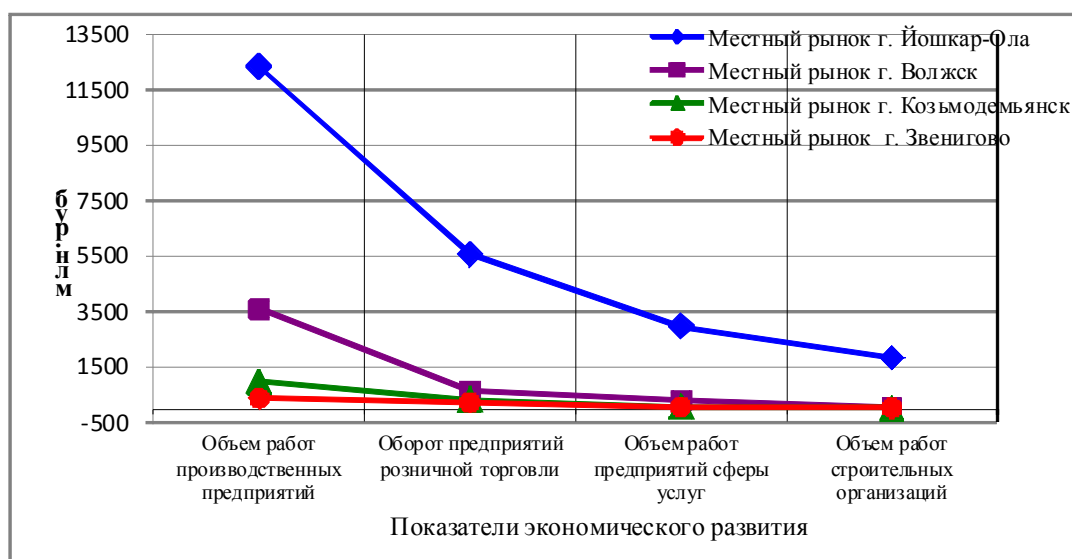


Рис. 1. Состояние местных рынков Республики Марий Эл за 2006 год

На основании имеющихся статистических данных [2, с. 151–153] можно произвести верификацию постулатов концепции о межрыночном взаимодействии по состоянию на 2006 год. Оценим оборот на местных рынках Республики Марий Эл в процентном соотношении. При этом за 100 % следует принять суммарное значение оборота по республике, которое составляет 43794,6 млн. рублей (табл. 2).

Таблица 2

Структура оборота основных отраслей на местных рынках Марий Эл за 2006 год

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	Местный рынок г. Йошкар-Ола	Местный рынок г. Волжск	Местный рынок г. Козьмодемьянск	Местный рынок г. Звенигово	Другие насел. пункты	Республика Марий Эл
1	Объем работ производственных предприятий	%	28	8	2	1	25	64
2	Оборот предприятий розничной торговли	%	13	1	1	0	6	21
3	Объем работ предприятий сферы услуг	%	7	1	0	0	1	9
4	Объем работ строительных организаций	%	4	0	0	0	2	6
	Итого		52	10	3	2	33	100

Лидирующее положение занимает местный рынок г. Йошкар-Олы: доля производственных предприятий составляет 28 %, рынок розничной торговли занимает 13 % от всего товарооборота. В г. Йошкар-Оле развит рынок платных услуг, оказываемых населению, – 7 % от общего объема производства. Оборот рынка сельскохозяйственной продукции незначителен, он составляет всего 4 %. В целом по обороту основных отраслей доля местного рынка г. Йошкар-Олы составляет 52 %. Вторым по значению является местный рынок г. Волжска, по объему работ производственных предприятий – 8 %. На местные рынки г. Козьмодемьянска и г. Звенигово приходится небольшая доля оборота основных отраслей – 3 и 2 %. Как видно из приведенных данных, наиболее развитым местным рынком оказался рынок административного центра республики – г. Йошкар-Ола. Думается, что это логичная закономерность, которая прослеживается на примере всех административных центров субъектов Российской Федерации. Одна из причин – более высокий уровень институциональных факторов, которые создают больше возможностей для развития местных рынков.

Институциональную среду можно рассматривать как функциональную дифференцированную систему, имеющую три основных составляющих: политику, идеологию, экономику. Базовые институты представляют собой исторические инварианты, которые позволяют обществу выживать и развиваться в ходе исторической эволюции [3, с. 47]. В рамках нашего исследования мы будем рассматривать экономическую составляющую.

Принято выделять три варианта построения институтов: институты могут строиться в соответствии с идеальной моделью; они могут создаваться в соответствии с моделями, ранее существовавшими, но исчезнувшими в ходе исторической эволюции; институты могут переноситься (импортироваться) из других стран. Мировая практика показывает, что создание институциональной модели по уже существовавшим образцам и при импорте институтов является наиболее «легким», тиражируемым вариантом. Не случайно так много внимания уделяется изучению опыта экономических реформ дру-

гих стран. Отечественные экономисты активно изучают практику экономического чуда Германии, чилийских и китайских реформ, преобразования финансовой системы Казахстана.

В России в 90-е годы двадцатого века была осуществлена институционализация рынка по западному образцу. Реформы сочетали, с одной стороны, административные меры по форсированному расширению сферы бизнеса за счет приватизации государственного имущества, ликвидации государственной монополии, с другой стороны, либерализацию формирования многих экономических институтов. Относительно влияния институциональных факторов на развитие местных рынков, очевидно, что импорт институтов из других стран не привел к желаемому результату. Развитие местных рынков в России получило несколько иной характер, по сравнению со странами Запада. Во многом это объясняется тем, что при переходе к рынку в России была имплантирована чуждая для общества система искусственных норм и правил: конституция – французская, налоговая система – немецкая, элементы социальной защиты – американские. Можно согласиться с мнением И. Афанасенко [4, с. 330], который считает, что навязывание чужого нарушило привычный уклад жизни, вызвало нестабильность, психологическую неготовность населения, деформировало систему хозяйственной мотивации. Адаптация к рыночной системе вызвала изменение мышления и на уровне небольших местных сообществ.

Цивилизованный рынок в России понимается как совокупность формальных рыночных институтов. Следуя данной точке зрения, местный рынок может быть охарактеризован как часть рыночного института. Необходимо отметить, что рыночная система, включающая систему местных рынков, не может быть замкнутой, а, следовательно, подвержена внешнему влиянию: малейшее изменение в законодательстве, любое изменение спроса на товары и услуги или их предложения, появление более сильных конкурентов и многое другое может вызвать дальнейшие изменения. Наибольшее влияние на местные рынки оказывают изменения, происходящие в экономической системе и в законодательной базе, можно заключить, что наиболее сильное влияние на местные рынки оказывает взаимодействие государства и рынка.

При разработке структурно-логической модели местных рынков следует подчеркнуть необходимость объединения усилий федеральных и региональных органов управления с деятельностью муниципальных органов. Процесс развития местных рынков оказывает прямое влияние на жизненный уровень населения. В связи с этим успешное развитие экономической системы может быть достигнуто путем включения населения, проживающего на территории местного рынка, в процессы его функционирования и развития (табл. 3).

Под институциональными условиями экономической деятельности на местных рынках, помимо правил и традиций, понимаются нормы статусного и обычного права, которые устанавливают правосубъектность участников экономической деятельности. Рассматриваемые нормы регулируют распределение объема и разнообразие прав между всеми участниками во взаимоотношениях друг с другом. В данном случае целесообразно произвести классификацию участников экономической деятельности местных рынков согласно роли и месту в функционировании предприятия. Таким образом, участников можно подразделить на два типа: внешние и внутренние.

Таблица 3

Схема взаимодействия местных и федеральных органов управления

Федеральные регулирующие органы	Местные регулирующие органы
1. Государственная дума, Правительство РФ, функции: - разработка и принятие законодательных актов по вопросам местных рынков; - распределение функций участников валютного рынка.	Местные органы исполнительной власти, функции: - анализ и разработка стратегии развития местного рынка; - оптимизация инвестиционного климата в городе; - создание благоприятных условий участникам местных рынков.
2. Банк России, функции: - разработка стратегии развития местного рынка; - регулирование местного рынка и оптимизация механизма его функционирования; - обеспечение связи с мировым рынком; - регулирование курса национальной валюты; - регламентация деятельности участников рынков.	Местные управления ЦБ РФ и их функции: - открытие структурных подразделений кредитования в городе; - оптимизация участия банка; - на местном рынке; - контроль за деятельностью участников рынка.
3. Министерство финансов, Минэкономразвития РФ, их функции: разработка и реализация стратегических направлений единой государственной рыночной политики.	Коммерческие предприятия и индивидуальные предприниматели, функции: - оптимизация денежных потоков; - внедрение современных методов работы предприятий; - меры по развитию рынков; - консалтинг участников рынка.
4. Федеральная таможенная служба РФ, функции: защита интересов предприятий внутри местного рынка и национальных товаропроизводителей.	Муниципальные органы ФТС, функции: защита интересов местного рынка и предприятий-товаропроизводителей.
5. Торгово-промышленная палата РФ, функции: выработка стратегии оптимизации деятельности предприятий на местном рынке.	Местные торгово-промышленные объединения, функции: - содействие участникам местных рынков в реализации контрактов, консалтинг; - разработка инвестиционных проектов в пределах городов.
6. Федеральная служба государственной статистики РФ, функции: обеспечение статистического освещения процесса функционирования внутри местного рынка.	Местные органы Росстата, функции: - мониторинг местного рынка, - освещение процесса его функционирования.

Внешние участники местных рынков – это физические и юридические лица, решения которых оказывают влияние на решения, принимаемые предприятиями местного рынка. Внутренние участники местных рынков – это все те лица, которые имеют полномочие принимать решения от имени предприятия в пределах данного рынка. В качестве внутренних участников деятельности предприятия выделяют следующих участников местного рынка: предприниматель, инвестор, менеджер и наемный работник. До тех пор, пока организация для своего развития способна основываться на решениях узкого круга ее участников, членство в организации опирается на жесткие правила отбора лиц, способных взаимно контролировать друг друга, а также на регулирование их отношений другими участниками посредством норм права. Но ограничения на участие сба-

лансированы на более высокой ответственности участников – имущественной или статусной – перед другими участниками и местным сообществом.

Общество и органы, представляющие интересы организаций, существующих на местном рынке, обязаны регулировать и контролировать доступ к участию в её деятельности, чтобы избежать появления дегенеративных и деструктивных процессов в её структуре. Прежде всего, это касается внутренних участников местного рынка. Современное состояние рыночной системы как на региональном, так и местном уровне не обеспечивает эффективного развития и функционирования экономической системы. Это вызывает необходимость упорядочивания совокупности экономических отношений, возникающих в процессе государственного управления, регионального саморегулирования и местного самоуправления [5, с.26–28].

По роли в формировании фирмы как имущественного объекта можно выделить две группы участников местного рынка – предпринимателей и инвесторов. Границы между этими группами достаточно зыбкие, так как зачастую предпринимателю как носителю предпринимательской идеи необходимо быть и инвестором.

Следует подчеркнуть огромное значение роли предпринимателя для созидания всех уровней рыночной системы. Предприниматель – это субъект деятельности, представляющей собой реализацию инновации, иначе говоря, новых, более эффективных с точки зрения затрат и результатов, возможностей использования ресурсов. Инновационный характер предпринимательской деятельности позволяет предпринимателю не только успешно притягивать свободные сбережения и превращать их в капитал своего предприятия, но и отвлекать для этих целей уже действующие капиталы из прежних производственных комбинаций. Ключевым субъектом рыночной системы является предприниматель: функционированию и развитию местных рынков способствует преимущественно малый и средний бизнес.

Именно предприниматели в свое время становились опорными точками вновь создаваемой рыночной системы, несмотря на то, что далеко не все их начинания оказывались успешными. В. Глазычев [6, с.63] подчеркивает, что на развитие территорий во многом влияет тип местного руководителя, так как без поддержки местной власти развитие предпринимательства невозможно.

В соответствии с целью исследования была определена совокупность факторов, влияющих на развитие местных рынков. Это факторы, влияющие на спрос и предложение в пределах местных рынков, факторы нейтрализации внешних эффектов, в том числе, сглаживания отрицательных эффектов рыночного механизма, а также факторы, связанные с решением социальных проблем. Взаимосвязь факторов позволяет говорить о системных признаках институциональной среды местного рынка. Кроме того, выделенные факторы являются составляющими национальных факторов более высокого порядка, например, спрос или предложение. Все вышеизложенное позволяет представить нам структурно-логическую модель местного рынка с учетом факторов институциональной среды (рис.2). Представленную модель характеризует определенная упрощенность подхода, поскольку выделено всего шесть факторов, в то же время показана сложность взаимосвязей выделенных факторов институциональной среды.

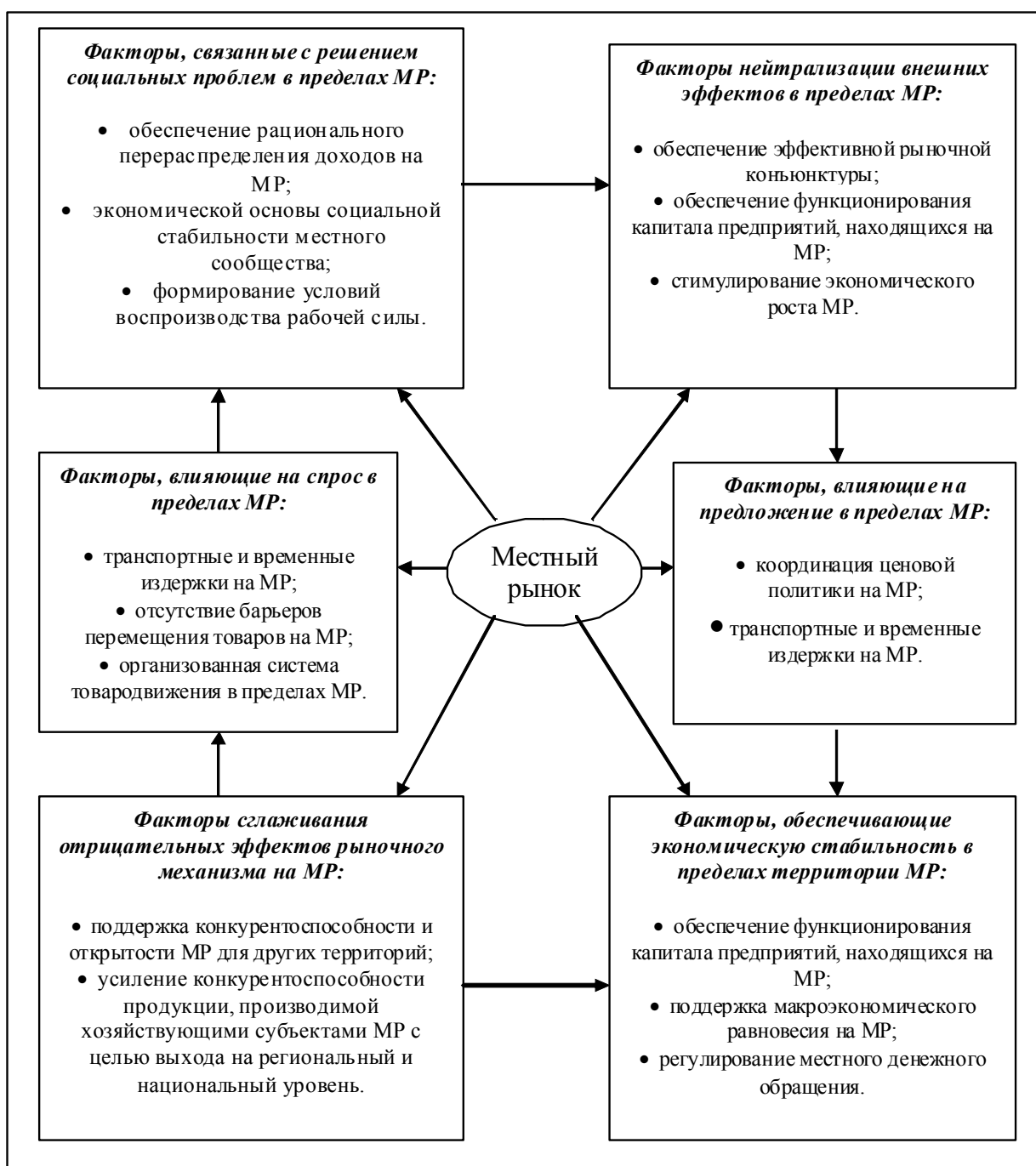


Рис.2. Структурно-логическая модель взаимодействия факторов системы местных рынков

Выводы. Предложена структурно-логическая модель взаимодействия факторов, влияющих на развитие и функционирование местных рынков. Модель показывает, что при институционализации местных рынков следует придерживаться такого способа создания рыночного института, который не противоречит стратегическим интересам местных сообществ.

Список литературы

1. Черных, В. В. К вопросу об определении понятия «местный рынок» / В. В. Черных. – Российское предпринимательство. – ноябрь 2007. – Выпуск 2. – С. 154–158.
2. Республика Марий Эл: Статистический ежегодник «Республика Марий Эл» / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл. – Йошкар-Ола, 2006. – С. 151–153.
3. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – 308 с.
4. Афанасенко, И. Д. Есть ли будущее у русской цивилизации? / И. Д. Афанасенко. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
5. Проблемы развития российского федерализма. «Круглый стол» Совета Федерации. – М., 1996. – Вып. 2. – С.26–28.
6. Глазычев, В. Магнит и опилки / В. Глазычев, Н. Архангельская // Эксперт. – 2001. – № 44.

Статья поступила в редакцию 09.08.08.

G. S. Tsvetkova, V. V. Chernykh

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF LOCAL MARKETS DEVELOPMENT

Development of local markets acting as a fundamental element of economic system is analyzed. The turnover of the basic branches on local markets of the Republic of Mary El is considered the basis for the analysis. Various versions of institutional model construction in the Russian economy are submitted. Typical functions of regulation for federal and municipal bodies at the local market level are characterized. A structural - logic model of the local market taking into account the factors of institutional environment is offered as a result of studies.

ЦВЕТКОВА Галина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и бизнеса МарГТУ. Область научных интересов – институциональная экономика, антикризисное управление, маркетинг. Автор более 50 научных публикаций.

ЧЕРНЫХ Виктория Валерьевна – старший преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса МарГТУ. Область научных интересов – институциональная экономика. Автор 12 научных публикаций.

УДК 336.14:354

А. Г. Фурин

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Рассмотрены вопросы, посвященные проблемам межбюджетных отношений на современном этапе в России. На основе статистического материала выявлены тенденции централизации финансовых ресурсов, обоснована необходимость преобразований в системе межбюджетных отношений и определены основные направления их реформирования.

Введение. Модель межбюджетных отношений, сформировавшаяся в 90-е гг., не соответствует экономической институциональной матрице современной экономики, что сказывается на эффективности реализации органами государственной власти и местного самоуправления своих функций, поскольку наблюдается несоответствие между объемом возложенных обязанностей и величиной поступающих финансовых потоков.

Современное состояние взаимоотношений между бюджетами различных уровней характеризуется многочисленными проблемами. Динамика изменения внутренних и внешних социально-экономических условий не сопровождалась адекватным развитием теоретических и методологических институтов бюджетной системы, что вызвало деформацию межбюджетных взаимоотношений различных уровней. Данный институт был ориентирован только на совершенствование механизма оказания помощи регионам посредством перераспределения финансовых ресурсов, централизуемых в федеральном бюджете. Все это не способствовало ускорению темпов экономического роста, повышению качества жизни людей как в целом в Российской Федерации, так и в отдельных ее регионах.

Углубление процессов дифференциации регионов России по показателям социального и экономического развития, стремление к финансовой самостоятельности субъектов федерации и муниципалитетов, усложнение методов государственного регулирования экономики и возрастание роли косвенных методов управления макроэкономическими и микроэкономическими процессами, как в рамках страны, так и в пределах конкретных территорий, являются основой для изучения особенностей политики межбюджетных отношений в России на современном этапе.

Отдельные проблемы формирования и совершенствования налогово-бюджетных отношений в современной экономической литературе не достаточно раскрыты. В наибольшей степени разработанным следует считать экономическое обоснование структуры бюджета. Социально-экономические проблемы сущности межбюджетных отношений нашли отражение в работах отечественных авторов: А. М. Бабица, Л. Н. Павловой [1], Э. А. Вознесенского [2], М. В. Романовского [3], Д. Г. Черника [4]. Работы этих авторов послужили основой при исследовании проблем, развития и взаимодействия бюджетов.

Отдельные проблемы развития региональных и местных бюджетов, их взаимосвязей с социально-экономическим положением территорий стали предметом анализа

лишь в последние годы. Значительный вклад в исследование этих направлений внесли В. И. Борисевич [5], Г. А. Кандаурова [6], Т. Г. Морозова [7] и др. Отдавая должное названным авторам, нельзя не констатировать, что достигнутый уровень исследования проблем развития социально-экономических отношений не полностью соответствует быстро изменяющимся и усложняющимся задачам современного этапа перехода к рынку в условиях институционализации межбюджетных отношений в России.

Цель работы – рассмотреть проблемы централизации и децентрализации, характерные для российской модели межбюджетных отношений.

Решаемая задача – на основе статистических данных выявить тенденции централизации финансовых ресурсов и обосновать необходимость их децентрализации.

Интерпретация результатов исследования. В Бюджетном кодексе Российской Федерации межбюджетные отношения определяются как взаимоотношения между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса [8, с. 641].

Основными функциями межбюджетных отношений являются выравнивание бюджетной обеспеченности тех территориальных образований, где она меньше минимально необходимого (обеспечивающего соблюдение конституционных и других государственных социальных гарантий на всей территории страны) уровня, и стимулирование наращивания налогового потенциала, своевременного и полного сбора платежей в бюджет на подведомственной территории, а также рационального и эффективного их расходования. Как отмечает А. Г. Игудин в своей работе «К межбюджетным отношениям в субъектах федерации», эффективность данных функций достигается при условии их оптимального сочетания [9, с. 7]. Поэтому, когда выравнивающая функция становится резко преобладающей, вступая в противоречие со стимулирующей функцией в ущерб ей, требуется внесение корректив в действующий механизм межбюджетных отношений [10].

Процессы децентрализации в России привели к существенным сдвигам в бюджетных отношениях центра и субъектов федерации. К середине 90-х годов доля федерального бюджета в совокупных государственных расходах понизилась до 49% против 61% в 1992 году, тогда как доля субъектов бюджетов повысилась соответственно с 18 до 25%, а местных бюджетов – с 21 до 26%. В результате характерной чертой российской бюджетной системы стало существенное участие субнациональных бюджетов в финансировании жизнеобеспечения населения. Их доля в финансировании жилищного хозяйства составляет 100%, здравоохранения и транспорта – более 90%, образования, культуры и социального обеспечения – более 80%. По большинству социальных статей их удельный вес в 1,5 – 2 раза выше соответствующих средних показателей 19 высокоразвитых стран. Основное бремя социальных расходов ложится на местные бюджеты. Причем затраты на жилье и здравоохранение составляют более половины их расходов, тогда как на транспорт и культуру – всего 4% против соответственно 35 и 14% в большинстве высокоразвитых стран [11, с. 48].

Перенос центра тяжести в финансировании государственных расходов на субнациональный уровень, носивший в значительной мере стихийный характер, не сопровождался адекватной децентрализацией доходов. Удельный вес федерального бюджета в совокупных бюджетных доходах с 1992 по 1995 годы понизился с 56 до 51 %, тогда как

бюджетов субъектов возрос с 21 до 24%, а местных – с 23 до 25%. Более медленные темпы децентрализации доходов объяснялись, с одной стороны, обострением дефицита федерального бюджета, а с другой – спецификой российской бюджетной системы, выражающейся в том, что более 70% налоговых доходов каждого бюджетного уровня формируют всего четыре федеральных налога (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизы и подоходный налог с населения).

В последние годы наблюдается нестабильность пропорций распределения налогов между федеральным и региональным уровнями (см. табл.).

Структура распределения налоговых поступлений между федеральным и региональным уровнями бюджетной системы с 1996 по 2005 гг., %*

Уровень бюджетной системы	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Федеральный уровень	48,6	46,2	43,4	50,8	56,5	62,3	64,3	64,1	58,8	63,1
Региональный уровень	51,4	53,8	56,6	49,2	43,5	37,7	35,7	35,9	41,2	36,9

* Составлено по [12, с. 637 – 638].

Следовательно, наблюдается ярко выраженный процесс роста централизации финансовых ресурсов в стране и ограничение в связи с этим текущих и перспективных ресурсных возможностей территорий, что противоречит принципу достаточности финансовой базы территориальных единиц. При этом финансовую базу следует понимать в двух смыслах. С одной стороны, территория должна располагать достаточной экономической базой для производства общественных благ. С другой стороны, модель закрепления налогов призвана обеспечить достаточное финансирование этого производства.

Финансовая самостоятельность территориальных единиц, будучи необходимым условием реальной децентрализации власти, предполагает существование собственной доходной базы для всех уровней власти, в связи с чем составной частью финансовых систем большинства федеративных государств являются «собственные» налоги, закрепленные за соответствующим бюджетом и поступающие в полном объеме.

В связи с этим необходимость совершенствования межбюджетных отношений сохраняет свою актуальность.

Решение сложившихся проблем возможно посредством:

- создания благоприятной среды для стабилизации и устойчивого роста экономики страны и регионов;
- обеспечения социальной стабилизации в обществе;
- рационального распределения финансовых потоков между федеральным центром, регионами и муниципальными образованиями;
- формирования устойчивой финансовой системы регионов и муниципальных образований федерации;
- развития финансового потенциала территорий.

Важным условием реализации данных мероприятий является наличие конкурентных отношений на рынке общественных благ. Раскрывая содержание данного условия, следует отметить, что объективной основой конкурентных отношений является ограниченный объем ресурсов, используемых для финансирования общественного сектора.

С другой стороны, каждый уровень власти стремится оказывать общественные услуги, поскольку это является одним из способов подтверждения оправданности его существования. Действительно, для населения страны, любой ее территории оправдано существование органов власти и управления только в том случае, если данные органы способны оказать влияние на его жизнеобеспечение. Поэтому естественно возникновение между органами власти конкуренции по поводу их доли в общественных финансах.

В целом организация бюджетной системы продуцируется в построении межбюджетных отношений. Вместе с тем здесь «работают» и собственные принципы, формирующие саму систему. К ним в первую очередь относятся принципы эффективности и финансовой справедливости. Сущность первого принципа заключается в максимально возможном приближении общественных финансовых ресурсов к территории, где непосредственно осуществляется производство и потребление социальных услуг. Значимость этого принципа связана с преодолением или ограничением объективно существующей асимметрии бюджетных прав, полномочий и ресурсов. Суть второго принципа заключается в обеспечении равной доступности общественных благ по всей территории страны при одинаковых налоговых усилиях региональных и местных органов власти.

Таким образом, реализация данных принципов сопровождается рядом противоречий, объективной основой которых является наличие территорий, где экономический потенциал не позволяет обеспечить население достаточным (или минимально необходимым) набором общественных благ. Данное противоречие по своей природе объективно и не может быть устранено. Но оно может быть в той или иной степени минимизировано при условии адекватного организационного обеспечения. Это требует определенного механизма реализации, соответствующего ряду императивов, отражающих экономическое содержание межбюджетных отношений и определяющих административно-правовую форму и технологию их осуществления.

Следует отметить, что эффективное производство общественных услуг предполагает согласование интересов различных категорий экономических субъектов: налогоплательщиков, потребителей и органов власти. С учетом этого организация межбюджетных отношений в финансовой системе государства должна быть адекватна вертикальной структуре взаимодействия органов власти различных уровней. При централизации властных полномочий и прав на распределение консолидированных ресурсов на более высоком уровне управления растет вероятность несоответствия между финансовыми вкладами граждан в финансирование общественных расходов и их использованием. Поэтому сбалансированность интересов лучше достигается при децентрализованном процессе формирования целей местных и региональных сообществ и их согласования с расходными полномочиями органов власти. Следовательно, децентрализованное предоставление населению общественных и социальных услуг, по сравнению с централизованным, экономически целесообразнее. Для достижения компромисса между принципами эффективности и финансовой справедливости необходимо сглаживание чрезмерной асимметричности в распределении доходов и расходов, сбалансированное разграничение налоговых и расходных полномочий [13, с. 247].

Формирование эффективного экономико-организационного механизма рассмотренных принципов связано с созданием определенных рамочных условий, определяющим из которых является принятый характер закрепления налоговых доходов за уровнями бюджетной системы. Решение этой задачи изначально ориентируется на дости-

жение множества целей. В их числе:

- обеспечение целостности экономической системы страны;
- достаточность финансовых ресурсов субъектов РФ и муниципальных образований для обеспечения единого для всей страны минимального стандарта общественных благ;
- экономичность, связанная с необходимостью финансирования крупных расходов по предоставлению бюджетных услуг федеральными и региональными органами власти;
- территориальное соответствие, выражающееся в преимущественном предоставлении услуг за счет средств регионального или местного бюджета экономическим субъектам данной административной единицы.

Следующим важным условием эффективного функционирования межбюджетных отношений является принцип субсидиарности, т.е. ответственность вышестоящих органов власти за достаточный уровень социальной обеспеченности населения, проживающего на всех подведомственных им территориях, при недостаточности полномочий или ресурсов на нижних уровнях власти. На практике данное условие реализуется посредством различных форм финансовой поддержки территорий, целесообразность и эффективность которых позволит достичь существенных результатов в системе межбюджетных отношений. К ним можно отнести:

- создание дополнительных стимулов для субъектов РФ как с высокой, так и с низкой бюджетной обеспеченностью по формированию собственной налоговой базы и привлечению дополнительных источников развития их социальной сферы;
- усиление контроля со стороны федерального бюджета за эффективностью использования выделяемой финансовой поддержки и проведением реформ в регионах, особенно с низкой бюджетной обеспеченностью;
- исключение многоканальности нескоординированных форм финансовой поддержки, что позволяет оптимизировать расходы федерального бюджета;
- принятие решений о финансовой поддержке на основе объективных расчетов федеральных органов власти.

Выводы. В ходе исследования установлено, что современное состояние отношений между бюджетами разных уровней характеризуется централизованным распределением финансовых ресурсов, что является негативной практикой для государства с федеративным устройством. Реформирование существующей системы межбюджетных отношений должно быть направлено на рационализацию структуры доходов и расходов бюджетов субъектов Российской Федерации.

Список литературы

1. *Бабич, А. М.* Государственные и муниципальные финансы / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М.: Финансы, 2000. – 687 с.
2. *Вознесенский, Э. А.* Соотношение финансов и права / Э. А. Вознесенский // Правоведение. – 1971. – №3. – С. 128 – 131.
3. *Баранов, Л. Г.* Бюджетная система Российской Федерации: учебник / Л. Г. Баранов, Т. П. Беляева, Т. В. Белякова; под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – М.: Юрайт, 2001. – 615 с.
4. *Черник, Д. Г.* Финансовая система России: учеб. пособие / Д. Г. Черник, А. З. Дадашев. – М: ИНФРА, 1997. – 248 с.
5. *Борисевич, В. И.* Экономика региона / В. И. Борисевич. – БГЭУ, 2002. – 432 с.

6. Кандаурова, Г. А. Прогнозирование и планирование экономики: учебник / Г. А. Кандаурова, В. И. Борисевич. – М.: Интерпрессервис, 2001. – 380 с.
7. Морозова, Т. Г. Региональная экономика / Т. Г. Морозова, М. Г. Победина, Г. Б. Поляк. – М.: Юнити, 1999. – 472 с.
8. Парыгина, В. А. Бюджетная система России: учебник / В. А. Парыгина, К. Браун, Дж. Стиглиц, А. А. Тедеев. – М.: Эксмо, 2006. – 752 с.
9. Игудин, А. Г. К межбюджетным отношениям в субъектах федерации / А. Г. Игудин // Финансы. – 2004. – №7. – С. 7 – 10.
10. Игудин, А. Г. Некоторые проблемы межбюджетных отношений / А. Г. Игудин // Финансы. – 2003. – №5. – С. 8 – 11.
11. Преображенский, Б. Г. Межбюджетные отношения в мировой и российской практике: монография / Б. Г. Преображенский, И. Е. Рисин, Ю. И. Трещевский. – Воронеж: ВГУ, 2002. – 160 с.
12. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб./Росстат. – Р76 М., 2007. – 826 с.
13. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов: учебник / Л. И. Якобсон. – М.: Наука, 1995. – 276 с.

Статья поступила в редакцию 03.09.08.

A. G. Fourin

PROBLEMS OF CENTRALIZATION AND DECENTRALIZATION IN THE CONTEXT OF INTERBUDGETARY RELATIONS

The issues of interbudgetary relations present in Russia are considered. On the basis of statistical material tendencies of centralization of financial resources are revealed, the necessity of transformation in the system of interbudgetary relations is proved and basic directions of their reforming are determined.

ФУРИН Александр Геннадьевич – ассистент кафедры экономической теории МарГТУ. Область научных интересов – постиндустриальная структура общества, вопросы постиндустриальной экономики знаний. Автор 10 научных публикаций.

УДК 303.732:316

Е. В. Моспанова

СИСТЕМНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ

Предложена разработанная на основе теории имитационного динамического моделирования системная комплексная модель развития социальных услуг для сельского населения, объединяющая социальные, экономические и демографические показатели.

Введение. Сегодня активно формируются институты сервисной экономики, что связано с повышением значимости сферы услуг, превращением её в движущую силу хозяйственного развития. Создание должного уровня развития рынка социальных услуг в общественном секторе экономики сельских территорий является одним из важнейших условий успешного проведения реформ в экономической сфере. Предпосылки к изучению социальных услуг как составляющей социальной сферы содержатся в трудах таких классиков экономической мысли, как Дж. Гэлбрейт, Дж. Кейнс, А. Маршалл, Г. Мюрдаль, П. Самуэльсон, А. Смит, М. Фридмен. Теоретическая основа исследований рынка социальных услуг в общественном секторе экономики находит отражение в работах Э. Б. Актинсона, Е. Н. Жильцова, Дж. Ю. Стиглица и Л. И. Якобсона. Изучение опубликованных работ позволяет заключить, что многие аспекты проблемы формирования и функционирования рынка социальных услуг в общественном секторе экономики сельских территорий остаются недостаточно изученными. Кроме того, формирование региональных рынков социальных услуг в России постоянно ставит перед исследователями новые вопросы.

В настоящее время условия жизни на селе непривлекательны, что порождает отставание сельских территорий от городских по качеству жизни, а, следовательно, сдерживает формирование условий планомерного развития села. В современных условиях необходим поиск эффективных путей решения этой проблемы.

Целью исследования является разработка на основе теории имитационного динамического моделирования системной комплексной модели развития социальных услуг для сельского населения, объединяющей социальные, экономические и демографические показатели, позволяющей оценивать тенденции развития системы, а также найти различные варианты воздействия на изучаемую систему с целью получения лучшего варианта.

Решаемые задачи:

- выделить основные подсистемы, взаимодействующие при формировании рынка социальных услуг для сельского населения;
- выявить взаимосвязи между этими подсистемами;
- построить граф проектируемой модели;
- вывести зависимость показателей каждой подсистемы от состояния других подсистем.

Аналитическое моделирование. В разработанной системной комплексной модели выделяются пять подсистем:

I – подсистема фондов объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий;

II – подсистема трудовых ресурсов объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий;

III – подсистема обеспеченности социальными услугами;

IV – подсистема численности населения сельских территорий;

V – подсистема производства продукции сельского хозяйства хозяйствами населения.

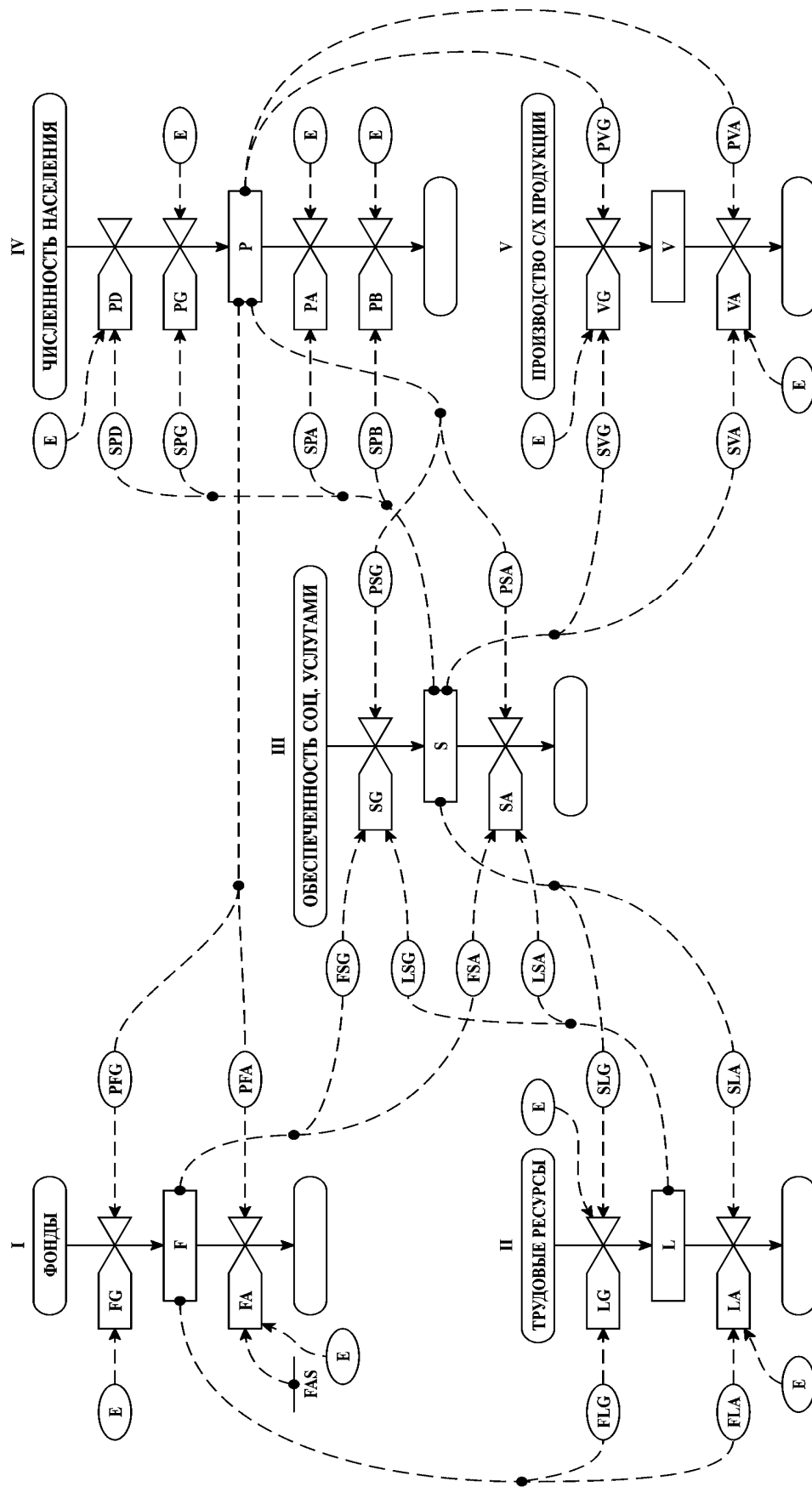
Сложные экономические системы, в которых можно выделить основные компоненты, изучают с помощью моделей многокомпонентных систем, основанных на применении ориентированных графов – орграфов [1, с.97]. Графическое изображение модели системы представляется в виде уровней, темпов изменения некоторых показателей и множителей влияния одних показателей на другие. Каналы потоков, соединяясь в структуру, образуют некоторую сеть с входами информационных связей между уровнями и темпами, допускающую графическое изображение [2, с.24].

Предлагаемая модель представлена на рисунке (см. с. 42).

Подсистема I. К фондам объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий (F), относятся основные и оборотные фонды организаций здравоохранения, образования, культуры и спорта, функционирующих в сельских территориях. Увеличение количества этих фондов принято как интенсивность (темп) фондообразования (FG), а уменьшение – как интенсивность (темп) износа и выбытия фондов (FA). На темп снижения величины фондов объектов социальной инфраструктуры влияет постоянный параметр «нормальный износ фондов» (FAS). Интенсивность увеличения или снижения величины фондов объектов социальной инфраструктуры зависит от численности населения (подсистема IV). На темпы фондообразования, выбытия и износа фондов также оказывают влияние экзогенные (определяемые извне) факторы, не включённые в модель (E), такие, как финансирование, политика государства и т.д.

Подсистема II. К трудовым ресурсам объектов социальной инфраструктуры (L) отнесены работники этих организаций. Интенсивность увеличения количества работников принята как темп прироста трудовых ресурсов (LG), а интенсивность их выбытия по любым причинам – как темп увольнения (LA). На темпы прибытия и увольнения трудовых ресурсов оказывают влияние количество фондов объектов социальной инфраструктуры (подсистема I), а также обеспеченность работников социальными услугами (чем лучше эта обеспеченность, тем ниже вероятность увольнения) (подсистема III). На темпы прибытия и увольнения работников также оказывают влияние экзогенные факторы.

Подсистема III. Под социальными услугами понимаются услуги организаций здравоохранения, образования, культуры и спорта. Под обеспеченностью социальными услугами – относительный показатель на единицу населения территории (S). Интенсивность увеличения обеспеченности социальными услугами принята как темп её повышения (SG), а интенсивность уменьшения обеспеченности социальными услугами – как темп её снижения (SA). На темпы повышения и снижения обеспеченности социальными услугами влияют численность населения территории (подсистема IV), количество фондов объектов социальной инфраструктуры (подсистема I) и численность трудовых ресурсов объектов социальной инфраструктуры (подсистема II).



Модель «Социальные услуги – население – сельскохозяйственное производство»

Подсистема IV. Под численностью населения понимается количество постоянного населения на данной территории (P). Интенсивность её увеличения имеет две составляющие: темп рождаемости (PG) и темп миграции в сельскую местность (PD). Интенсивность уменьшения численности населения также имеет две составляющие: темп смертности (PA) и темп миграции из сельской местности (PB). На темпы рождаемости, смертности и миграции влияет показатель обеспеченности социальными услугами (подсистема III): чем лучше население обеспечено такими услугами, тем с большей вероятностью необходимо ожидать увеличение рождаемости, снижение смертности, а также уменьшение миграции из сельской местности и увеличение миграции туда. Также на подсистему оказывают влияние не учтённые в модели экзогенные факторы (E), например, условия жизни, наличие рабочих мест, личные мотивы и т.д.

Подсистема V. В качестве основного показателя, характеризующего производство продукции сельского хозяйства, принят объём производства продукции сельского хозяйства хозяйствами населения (V). К хозяйствам населения относятся личные подсобные хозяйства, садовые, огородные, дачные земельные участки и др. Интенсивность увеличения объёмов производства продукции сельского хозяйства хозяйствами населения принята в качестве темпа их увеличения (VG), а интенсивность уменьшения соответствующего показателя – в качестве темпа снижения объёмов производства продукции сельского хозяйства хозяйствами населения (VA). На темпы снижения и увеличения объёмов производства влияют показатели численности населения (подсистема IV) (увеличение численности населения приводит к увеличению объёмов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, а уменьшение – напротив) и показатели обеспеченности населения социальными услугами (подсистема III) (увеличение обеспеченности приводит к увеличению объёмов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, а уменьшение – наоборот). Также на темпы снижения и увеличения объёмов производства продукции сельского хозяйства хозяйствами населения оказывают влияние экзогенные факторы (E), такие, как обеспеченность техникой, погодные условия и другие, не учитываемые в модели.

Граф каждой подсистемы (см. рис.) содержит уровень (состояние) показателя и темпы его изменения. Когда одному из показателей задаётся определённое изменение, то это актуализирует всю систему показателей, поэтому введены коэффициенты, характеризующие влияние смежных показателей. Коэффициенты могут определяться на основе экспертных оценок или статистическими методами. Эти коэффициенты равны коэффициентам регрессионных линейных моделей, характеризующих связи показателей. В системе применяются множители, численно равные этим коэффициентам (FLG, FLA, FSG, FSA, LSG, LSA, SLG, SLA, SVG, SVA, SPB, SPA, SPG, SPD, PFG, PFA, PVG, PVA, PSG, PSA). Каждый множитель показывает воздействие определённого уровня показателя X на темп изменения Y другого показателя. Например, FLG – множитель влияния фондов объектов социальной инфраструктуры (F) на темп прироста трудовых ресурсов объектов социальной инфраструктуры (LG); SPG – множитель влияния обеспеченности социальными услугами (S) на темп рождаемости (PG) и т.д.

Интерпретация результатов и их анализ. В результате разработана модель системы «Социальные услуги – население – сельскохозяйственное производство», объединяющая социальные, экономические и демографические показатели. В модели выделяются пять подсистем: подсистема фондов объектов социальной инфраструктуры,

функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий; подсистема трудовых ресурсов объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий; подсистема обеспеченности социальными услугами; подсистема численности населения сельских территорий и подсистема производства продукции сельского хозяйства хозяйствами населения. Взаимовлияние показателей этих подсистем на изменение друг друга определяется при помощи построения матрицы смежности. Матрицей смежности называется квадратная матрица, каждый элемент которой численно равен единице, если показатель i влияет на показатель j . Если такого влияния нет или оно осуществляется опосредованно через влияние другого элемента, то элемент (ij) матрицы смежности равен нулю. Матрицу смежности для модели «Социальные услуги – население – сельскохозяйственное производство» представим в таблице.

**Таблица смежности орграфа модели
«Социальные услуги – население – сельскохозяйственное производство»**

Показатели i	Показатели j				
	F	L	S	P	V
F	0	1	1	0	0
L	0	0	1	0	0
S	0	1	0	1	1
P	1	0	1	0	1
V	0	0	0	0	0

Как видно из матрицы смежности, показатель F (фонды объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий) влияет на показатель L (трудовые ресурсы объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий) и показатель S (обеспеченность социальными услугами). Показатель L (трудовые ресурсы объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий) оказывает воздействие на показатель S (обеспеченность социальными услугами). В свою очередь обеспеченность социальными услугами (S) влияет на показатели L (трудовые ресурсы объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий), P (численность населения сельских территорий) и V (объем производства продукции сельского хозяйства хозяйствами населения). Показатель численности населения (P) воздействует на показатели V (объем производства продукции сельского хозяйства хозяйствами населения) и F (фонды объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий).

С точки зрения исследования рынка социальных услуг, в общественном секторе экономики сельских территорий основной подсистемой приведенной модели является подсистема обеспеченности социальными услугами. На основе построенной модели, учитывая взаимовлияние показателей, отраженное на рисунке и в таблице, можно утверждать, что увеличение обеспеченности социальными услугами можно достигнуть за счёт: увеличения фондов объектов социальной инфраструктуры, функционирующих в общественном секторе экономики сельских территорий, посредством повышения темпов фондообразования и снижения интенсивности износа и выбытия фондов, а так-

же увеличения численности трудовых ресурсов объектов социальной инфраструктуры сельских территорий через повышение интенсивности прибытия трудовых ресурсов и снижение темпов увольнения. Так же могут быть проанализированы возможности и последствия изменения каждого показателя рассмотренной системы.

Выводы. Предлагаемая модель может использоваться для анализа сложившейся ситуации на рынке социальных услуг любой территории. При её применении может быть выявлено влияние различных факторов на обеспеченность населения социальными услугами, что даёт возможность для определения наиболее эффективных путей воздействия государства, субъекта федерации или муниципалитета на рынок социальных услуг в конкретный момент времени на определённой территории для улучшения условий жизни сельского населения.

Список литературы

1. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 260 с.
2. Корявов, П. П. Имитация динамических процессов / П. П. Корявов, Б. Г. Сушков. – М.: Знание, 1973. – 64 с.
3. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд. – М.: Большая Российская энциклопедия; СПб: Норинт, 1998. – 1456 с.
4. Бережная, Е. В. Математические методы моделирования экономических систем: учеб. пособие / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 366 с.
5. Введение в математическое моделирование: учеб. пособие / Под ред. П. В. Трусова. – М.: Логос, 2005. – 440 с.
6. Голубицкая, М. В. Сфера услуг в экономике регионов России: современное положение и перспективы / М. В. Голубицкая. – М.: СОПС, 2005. – 120 с.
7. Левин, М. И. Математические модели экономического взаимодействия / М. И. Левин, В. Л. Макаров, А. М. Рубинов. – М.: Физматлит, 1993. – 376 с.
8. Медянцева, С. Г. Система социальных услуг в процессе становления и развития рыночной экономики: Дис. ...канд. экон. наук : 08.00.01 / С. Г. Медянцева. – Кемерово, 2003. – 192 с.
9. Моделирование и прогнозирование социально-экономических процессов / Под ред. В. Н. Сидоренко. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 88 с.

Статья поступила в редакцию 21.08.08.

E. V. Mospanova

SYSTEM MODEL OF THE MARKET FOR SOCIAL SERVICES FORMATION

The system complex model of development of social services for the agricultural population uniting social, economic and demographic parameters and developed on the basis of the theory of imitating dynamic modelling is offered.

МОСПАНОВА Елена Викторовна – старший преподаватель кафедры управления и права МарГТУ. Область научных интересов – рынок социальных услуг. Автор 28 публикаций.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.47(470+571)+(470.343)

Ю. С. Андрианов, О. В. Порядина

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

Исследованы основные тенденции развития транспортного комплекса, выполнен сравнительный анализ показателей отрасли Российской Федерации и Республики Марий Эл. Определены особенности функционирования транспорта в регионе. Проведено моделирование показателя объема перевозки грузов автомобильным транспортом, на основе построенной аналитической модели выполнен прогноз.

Введение. Стратегической целью функционирования и развития транспортного комплекса в соответствии с «Транспортной стратегией Российской Федерации на период до 2025 года» является обеспечение посредством транспорта экономического роста и повышения качества жизни нынешних и будущих поколений [1]. Задачи развития транспортной системы, направленные на реализацию стратегической цели, непосредственно связаны с долгосрочными социально-экономическими и геополитическими приоритетами государства. Развитие единого экономического пространства, ускорение товародвижения, снижение удельных транспортных издержек в экономике возможны на основе создания в стране опорной транспортной сети без разрывов и «узких мест», ликвидации административных барьеров в системе товародвижения, ликвидации диспропорций в развитии транспортной системы между отдельными регионами.

Цель работы состоит в выявлении основных тенденций развития транспортной отрасли. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие **задачи**: проведение сравнительного анализа транспорта в России и Республике Марий Эл; определение тенденций развития транспорта; выявление региональных особенностей функционирования транспортной отрасли; моделирование существующих взаимосвязей между социально-экономическими показателями исследуемой системы.

Методами исследования явились методы технико-экономического и корреляционно-регрессионного анализа.

Интерпретация результатов и их анализ. Транспорт, наряду с другими инфраструктурными отраслями, обеспечивает базовые условия жизнедеятельности общества, являясь важным инструментом достижения социальных, экономических, внешнепо-

литических и других целей государства. Проведение структурных реформ и институциональных преобразований: приватизация и переход к государственному регулированию субъектов рынка транспортных услуг на основе создания правовой базы ведения транспортной деятельности – создали предпосылки развития транспорта в рыночных условиях и существенно изменили условия работы транспорта и спрос на транспортные услуги. Устойчивый рост уровня социально-экономического развития государства и отдельных регионов в значительной мере определяется эффективностью функционирования транспорта. Результаты деятельности субъектов рынка транспортных услуг характеризуют следующие показатели: объем перевозки грузов, грузооборот и пассажирооборот.

Проанализируем динамику показателя суммарной перевозки грузов транспортом общего пользования* в РФ и Республике Марий Эл. В течение рассматриваемого периода с 1995 по 2007 гг. в России минимальное значение показателя наблюдалось в 2000 г., которое составило 88,4% уровня 1995 г., далее в период с 2000 по 2007 г. наблюдался устойчивый рост показателя (рис. 1) [2,3].

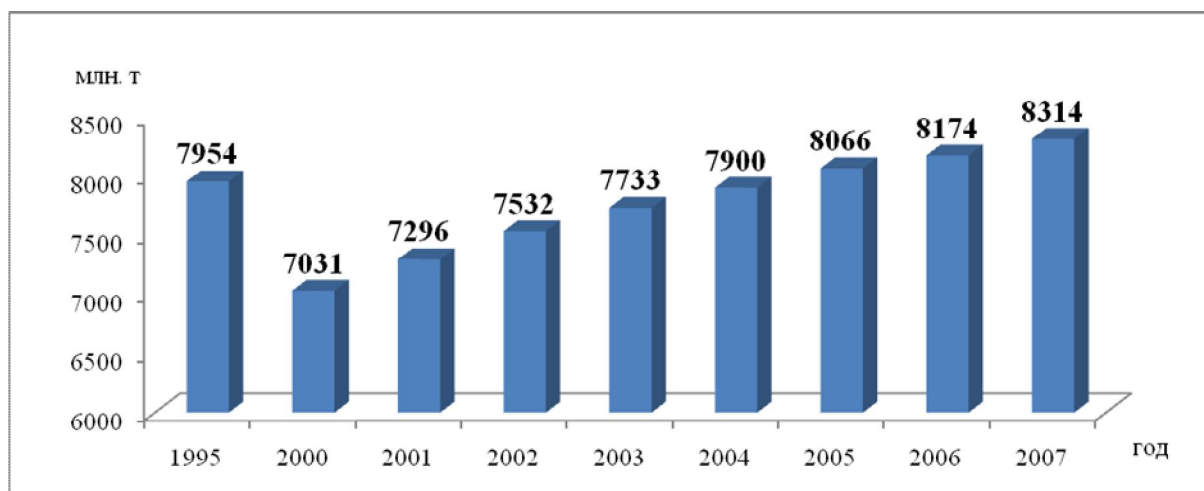


Рис. 1. Перевозки грузов транспортом общего пользования в РФ

При этом в 2004 г. был достигнут уровень 1995 г. (99,3%), в 2005 г. произошло превышение базисного уровня на 1,4%, а к 2007 г. значение показателя составило 104,5% уровня базисного периода. Исследуя цепные индексы объемов перевозки грузов в России, было выявлено снижение показателя в 2000 г., в последующих периодах значение индекса колебалось в интервале от 101,7 до 103,8%. По итогам анализа перевозки грузов по видам транспорта общего пользования в Республике Марий Эл выявлена общая тенденция снижения значений показателя: в 2006 г. объем перевозки грузов составил 88,1% уровня 1995 г. При этом в 2001 г. максимальная величина базисного индекса составила 120,5 %. Существенное снижение произошло в 2005 г. до 67,6 % уровня 1995 г. В 2006 г. спад сменился на постепенный рост объема перевозки грузов, о чем свидетельствуют значения цепных индексов, которые составили 107,6 и 121,2 % соответственно в 2006 и 2007 гг. (табл. 1).

* Суммарный объем перевозки грузов рассчитан по видам транспорта: железнодорожный, автомобильный (по РФ включая ведомственный) и внутренний водный.

Таблица 1

**Индексы суммарного объема перевозки грузов транспортом общего пользования
в России и в Республике Марий Эл [2]**

Показатель	Год								
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Российская Федерация									
Базисный индекс, % (к уровню 1995 г.)	100	88,4	91,7	94,7	97,2	99,3	101,4	102,8	104,5
Цепной индекс, % (к уровню предыдущего периода)	100	88,4	103,8	103,2	102,7	102,2	102,1	101,3	101,7
Республика Марий Эл									
Базисный индекс, % (к уровню 1995 г.)	100	105,7	120,5	81,6	82,1	82,3	67,6	72,7	88,1
Цепной индекс, % (к уровню предыдущего периода)	100	105,7	113,9	67,7	100,6	100,3	82,1	107,6	121,2

Таким образом, за период 1995 – 2007 гг. в ряде базисных индексов по РМЭ сформировалась критическая точка (2005 г.) – экстремум, при этом в 2007 г. еще не удалось достичь уровня 1995 г., что свидетельствует о незавершенности структурных преобразований транспорта в регионе (рис. 2 и табл. 1).

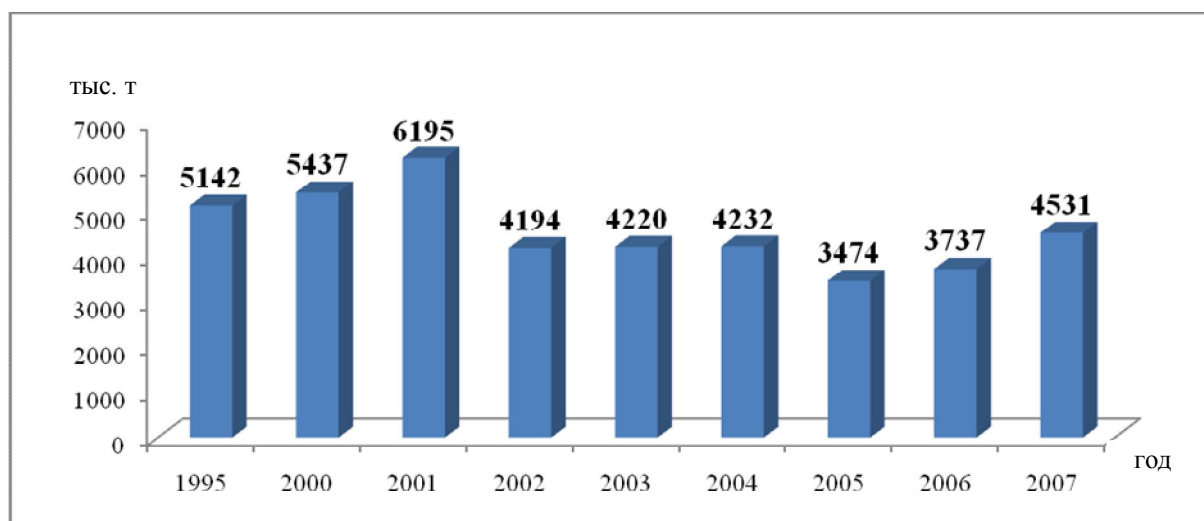


Рис. 2. Перевозки грузов по видам транспорта общего пользования в РМЭ [2]

На фоне снижения суммарного объема перевозки грузов в Республике Марий Эл динамика этого показателя по видам транспорта различна. Значительный рост отмечен по железнодорожным перевозкам, в 2007 г. объем перевозок составил 290,2% уровня базисного года. Автомобильный транспорт в течение рассматриваемого периода сократил объем перевозок со 114% в 2000 г. до 62% в 2007 г., минимальное значение наблюдалось в 2005 г. и составило 53% от уровня показателя в 1995 г. Подобная тенденция прослеживалась и по внутреннему водному виду транспорта в период 2000 – 2005 гг., а в 2006 г. произошла смена направления динамики со спада на рост, однако, значение показателя в 2007 г. не превысило уровень 1995 г. и составило 80% (рис. 3).

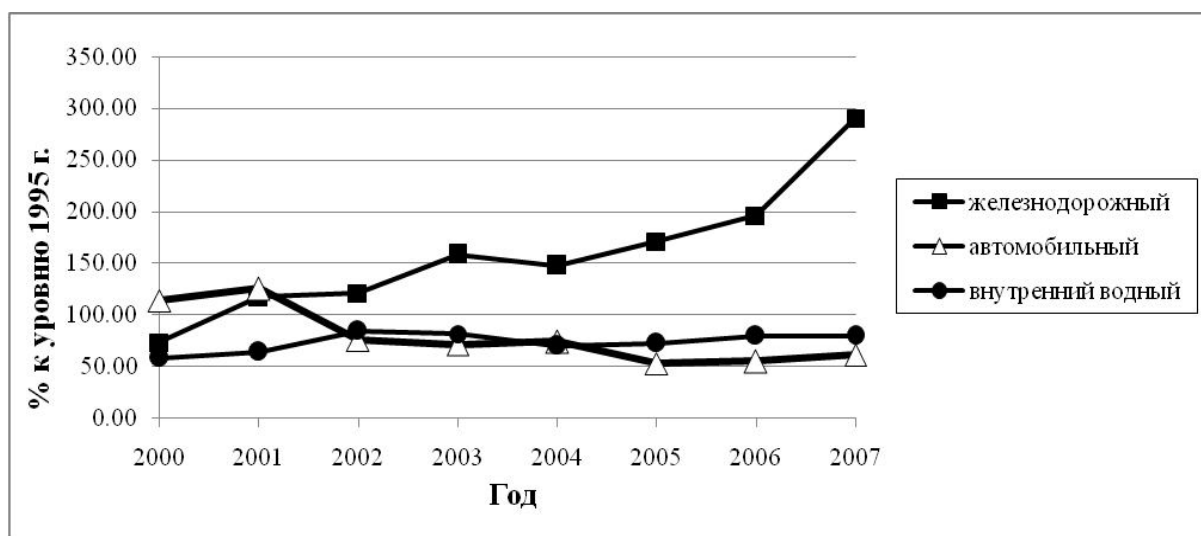


Рис. 3. Индексы перевозки грузов по видам транспорта общего пользования в Республике Марий Эл [3]

По результатам анализа структуры грузоперевозок по видам транспорта в РМЭ выявлены следующие тенденции: увеличение доли железнодорожных перевозок с 10,9% в 1995 г. до 43,6% в 2007 г.; снижение доли перевозок автомобильным транспортом с 82 до 69,8% соответственно.

Перераспределение грузопотоков между этими двумя видами транспорта вызвано более низкой себестоимостью перевозок единицы груза на более дальнее расстояние железнодорожным транспортом. В среднем за исследуемый период на долю железнодорожного транспорта приходилось 17,4%, на долю автомобильного транспорта – 75,8% общего объема перевозок в республике.

Динамика объема перевозок в России по видам транспорта отражает рост суммарного объема перевозок и характеризуется устойчивой положительной динамикой (рис. 4).

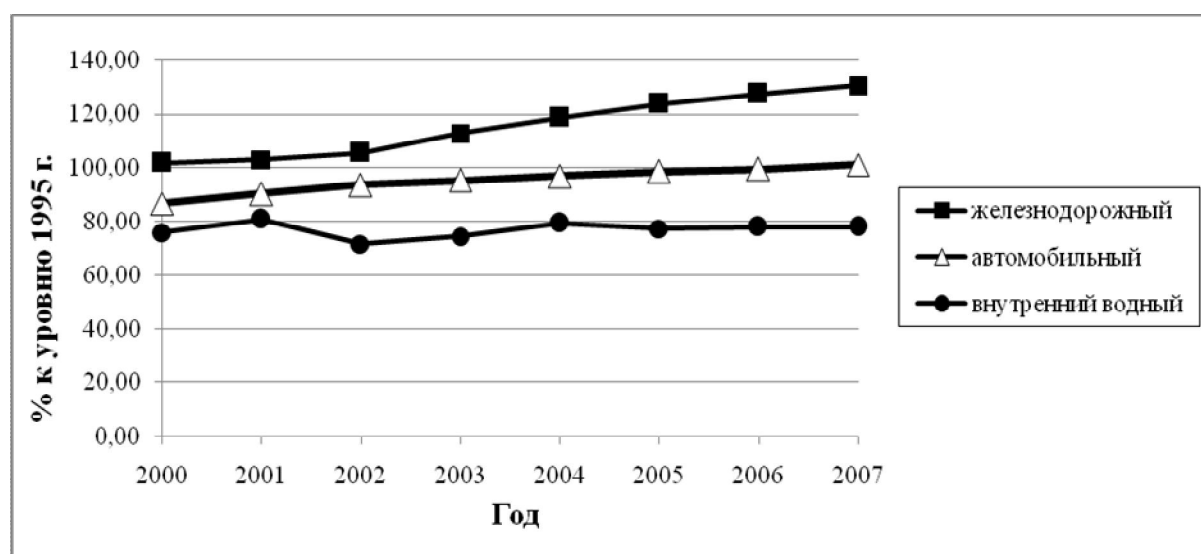


Рис. 4. Индексы перевозки грузов по видам транспорта в России [2]

В 2007 г. наблюдалось превышение объема перевозок по отношению к уровню 1995 г. на железнодорожном и автомобильном транспорте, на внутреннем водном виде транспорта данный показатель колеблется в пределах 88% базисного уровня. В 2000 г. автомобильный и внутренний водный транспорт составили соответственно 86,6 и 75,7% базисного уровня. Автомобильный транспорт постепенно наращивает объемы перевозок, и к 2007 г. данный показатель составил 101,1% уровня 1995 г. Таким образом, рост объемов перевозки транспортом общего пользования как в России, так и в Республике Марий Эл в значительной мере определялся увеличением объемов перевозки железнодорожным транспортом.

В суммарной величине грузооборота транспорта общего пользования наибольшую долю занимает автомобильный транспорт. В связи с увеличением перевозок на железнодорожном транспорте доля этого вида увеличивается, вызывая снижение доли автомобильного транспорта. Так, за рассматриваемый период в России произошло увеличение доли железнодорожного транспорта с 12,4 до 15,2%, снижение доли автомобильного транспорта с 82,1 до 77,8%; в Республике Марий Эл соответственно увеличение доли железнодорожного транспорта с 10,9 до 36%, снижение доли автомобильного транспорта с 82 до 57%. Однако автомобильный транспорт сохраняет позиции лидера в перевозке грузов (табл. 2). Доля внутреннего водного транспорта в России в среднем составила 1,35%, в Республике Марий Эл – 6,4%.

Особенности рассматриваемого региона, определяемые удаленностью от морских путей сообщения и недостаточно развитой железнодорожной инфраструктурой, а также высокая мобильность автомобильного транспорта обусловили то, что автомобильный транспорт становится одним из наиболее перспективных направлений развития транспортного комплекса, обеспечивая при этом взаимосвязь внутри всей транспортной инфраструктуры региона.

Таблица 2

Структура перевозки грузов по видам транспорта общего пользования, % [2,3]

Вид транспорта	Год								
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Российская Федерация									
железнодорожный	12,4	14,2	13,8	13,7	14,2	14,6	14,9	15,1	15,2
автомобильный	82,1	80,0	80,2	80,2	79,2	78,5	78,2	78,0	77,8
внутренний водный	1,7	1,4	1,5	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2
Республика Марий Эл									
железнодорожный	10,9	7,6	10,7	16,2	21,1	19,6	27,7	29,5	36,0
автомобильный	82,0	88,5	85,5	76,4	71,8	74,3	64,7	62,6	57,6
внутренний водный	7,1	3,9	3,8	7,4	7,1	6,1	7,6	7,8	6,4

Развитие автотранспортной инфраструктуры в Марий Эл имеет стратегическое значение для экономического роста и качественного перехода экономики республики к инновационному пути развития.

Рассмотрим показатели автотранспортной инфраструктуры Республики Марий Эл. С 1995 по 2004 г. протяженность автомобильных дорог увеличивалась, в 2003 г. произошел значительный рост этого показателя, который составил 133% к уровню предыдущего года. Однако в 2005 и 2006 гг. происходило уменьшение, которое составило по отношению к предыдущему году, соответственно 163 и 196 км. Таким образом, про-

изошло существенное уменьшение доли ведомственных дорог. Соответственно существенно выросла доля дорог общего пользования: в общей протяженности дорог увеличение составило с 77,5 (1995 г.) до 93,5% (2006 г.), в протяженности дорог с твердым покрытием с 80,3 до 91,5% (табл. 3).

Таблица 3

Протяженность путей сообщения в Республике Марий Эл (на конец года, км) [3]

Показатель	Год							
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Протяженность автомобильных дорог, всего	4032	4168	4120	4050	5385	5392	5229	5033
в том числе:								
- общего пользования	3126	3313	3325	3329	4698	4704	4705	4705
- ведомственные	906	855	795	721	687	688	524	328
Эксплуатационная длина автомобильных дорог с твердым покрытием, всего	3795	4043	3989	3913	3871	3891	3788	3617
в том числе:								
- общего пользования, из них:	3048	3233	3247	3251	3284	3303	3308	3308
федеральные	295	302	229	229	229	229	230	230
республиканские	2753	2931	3018	3022	3055	3074	3078	3078
- ведомственные	747	810	742	662	587	588	480	309

За анализируемый период произошли значительные изменения в структуре хозяйствующих субъектов, предоставляющих транспортные услуги. В эту сферу экономической деятельности активно вовлекаются индивидуальные предприниматели – владельцы грузовых автомобилей (табл. 4).

Таблица 4

Наличие грузового автотранспорта (по состоянию на начало года) [3]

Показатели	Год									
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего грузовых автомобилей, единиц	18971	17476	17465	17834	16699	15723	14234	15369	15590	15766
в том числе в собственности граждан	4458	7308	7968	9216	8944	8079	7588	9212	9907	10710

В работу автомобильного транспорта общего пользования заметный вклад вносят индивидуальные предприниматели, занимающиеся коммерческой перевозкой грузов. По данным управления государственного автодорожного надзора по Республике Марий Эл, по состоянию на 01.10.2007 г. насчитывалось 472 предпринимателя – владельца грузовых автомобилей, имеющих лицензии на занятие коммерческой деятельностью. Удельный вес перевезенных грузов индивидуальными предпринимателями в общем объеме перевезенных грузов в 2007 г. составил 6,7% (в 2006 г. – 4,3%), грузооборота – 35,8% (в 2006 г. – 21,6%) [3].

Была выдвинута гипотеза о существовании взаимосвязи между количеством грузовых автомобилей в регионе и объемом перевозок автомобильным транспортом. На рис. 5 отображено поле корреляции с линейным уравнением регрессии [4–6].

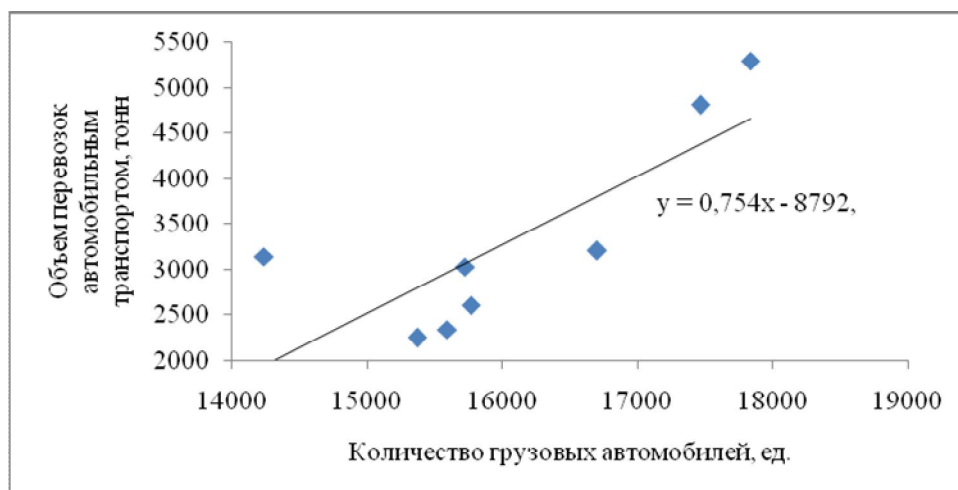


Рис. 5. Поле корреляции для зависимости объема перевозок автомобильным транспортом от числа грузовых автомобилей в регионе (начальная модель)

Значение коэффициента линейной корреляции между исследуемыми показателями, равное 0,8, свидетельствует о достаточно тесной линейной связи между объемом перевозок автомобильным транспортом и количеством грузовых автомобилей в регионе. Построенное уравнение является статистически значимым, а исследуемая связь существенной. Каждая дополнительная единица грузового транспорта приводит к увеличению объема перевозок автомобильным транспортом на 0,75 т. Однако, можно заметить, что точка 2005 г. (14234; 3144) выпадает из общего поля корреляции, направляя линию регрессии на себя. Уточненная модель, для которой значение коэффициента линейной корреляции составило 0,97, при увеличении парка грузового транспорта в регионе на 1 ед. объем перевозки возрастает на 1,19 т (рис. 6).

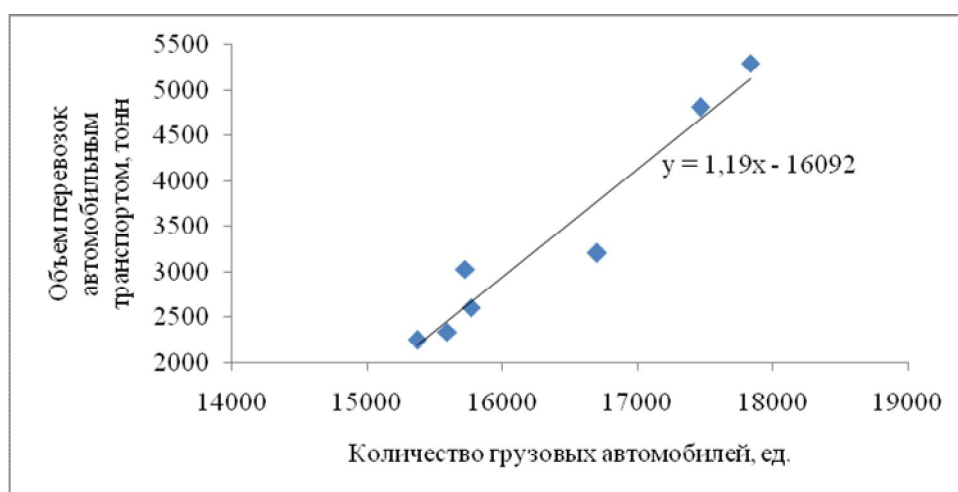


Рис. 6. Поле корреляции для зависимости объема перевозок автомобильным транспортом от числа грузовых автомобилей в регионе (уточненная модель)

Проведем прогнозирование объема перевозок автомобильным транспортом на основе построенного уравнения с использованием тренда для показателя грузовых авто-

мобилей. Для расчета значений количества грузовых автомобилей на прогнозируемый период 2008 – 2010 гг. проведем аналитическое выравнивание временного ряда этого показателя на основе функции тренда (рис. 7).

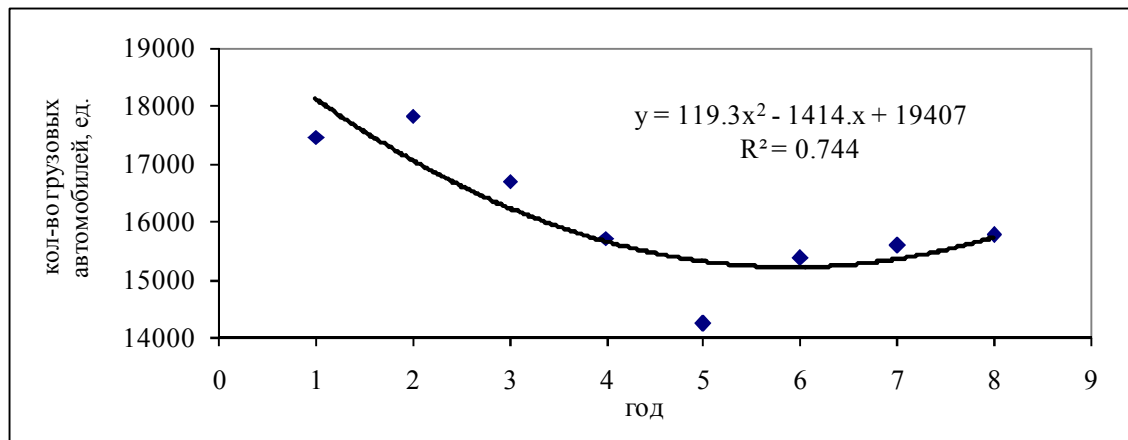


Рис. 7. Временной ряд и аналитическая функция тренда для показателя количества грузовых автомобилей

В качестве аналитической функции (уравнения) тренда была выбрана полиномиальная функция второй степени, использование которой обосновано выявленной точкой минимума (функция с одним экстремумом) и ожиданием роста данного показателя при устойчивой динамике социально-экономического развития в республике, а также высоким значением коэффициента детерминации для полученного уравнения. Момент изменения характера динамики является значение времени $t=6$ (2005 год), что подтверждается фактическими данными (табл. 4).

На основании полученной модели был построен прогноз (табл. 5). Данные табл. 5 отражают ожидаемые значения количества грузового автотранспорта на период с 2008 по 2010 гг. на основе построенного уравнения тренда.

Таблица 5

Прогноз показателя количества грузовых автомобилей на основе модели тренда
 $y=119,3x^2-1414x+19407$ (y – количество грузовых автомобилей, x – столбец t)

Год	t	Количество грузовых автомобилей, ед.		Ошибка аппроксимации, %
		Фактическое значение	Прогнозируемое значение (по уравнению линейного тренда)	
2000	1	17465	18111,8	3,7
2001	2	17834	17055,3	4,4
2002	3	16699	16237,5	2,8
2003	4	15723	15658,4	0,4
2004	5	14234	15318,0	7,6
2005	6	15369	15216,4	1,0
2006	7	15590	15353,4	1,5
2007	8	15766	15729,2	0,2
2008	9		16343,6	
2009	10		17196,8	
2010	11		18288,7	

По итогам 2010 г. удастся превзойти уровень 2000 г., ожидаемый рост составит 104,7 %. Рассчитанные значения характеризуются низкими значениями ошибки аппроксимации.

В табл. 6 приведен расчет прогнозных значений объема перевозок на основании исходной и уточненной моделей.

Таблица 6

**Прогноз показателя объема перевозок автомобильным транспортом
на основе модели линейного уравнения регрессии**

Год	t	Объем перевозок автомобильным транспортом, т			Ошибка аппроксимации, %	
		Фактическое значение	Прогнозируемое значение (по исходной модели)	Прогнозируемое значение (по уточненной модели)	Исходная модель	Уточненная модель
2000	1	4811	4376,4	4690,8	9,0	2,5
2001	2	5299	4654,6	5129,9	12,2	3,2
2002	3	3204	3798,8	3779,3	18,6	18,0
2003	4	3032	3062,9	2617,9	1,0	13,7
2004	5	3144	1940,2	-	38,3	-
2005	6	2248	2796,0	2196,6	24,4	2,3
2006	7	2341	2962,6	2459,6	26,6	5,1
2007	8	2608	3095,3	2669,0	18,7	2,3
2008	9		3530,9	3356,3		
2009	10		4174,2	4371,6		
2010	11		4997,5	5670,9		

По сравнению с исходной моделью, при изменении динамики показателя со спада на рост с 2005 г. кривая временного ряда в период 2005 – 2008 гг. растет более медленно, а в период с 2009 по 2010 гг. рост ускоряется. Такая тенденция показателя представляется более реальной и может быть обоснована более рациональным использованием имеющегося парка автомобильной техники.

Необходимо отметить, что в настоящее время рост темпов автомобилизации, пассажиро- и грузопотоков существенно опережает прирост транспортной инфраструктуры. Сегодня большое количество дорог работает в режиме перегрузки примерно в 20%. Динамично развивающаяся экономика России выдвигает перед транспортниками дополнительные требования не только к повышению пропускной способности, но и к внедрению новых технологий, инновационных решений, повышению качества обслуживания и снижению административных барьеров, к качеству планирования [7].

Приоритетами новой стратегии развития транспорта должны стать скоординированная и согласованная работа всех видов транспорта, увязка федеральных планов развития с региональными планами и программами. Новый формат стратегии позволит разработать на ее основе схемы территориального планирования федерального транспорта, согласованные со схемой территориального планирования регионов и других отраслей экономики в соответствии с комплексными программами развития, предусматривающими межвидовую увязку различных видов транспорта и повышение каче-

ства предоставляемых услуг. Механизмом реализации стратегии должна стать Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы Российской Федерации в 2010–2015 годы» [7].

Вывод. В настоящее время транспортный комплекс Российской Федерации и Республики Марий Эл преодолел кризис периода конца 90-х годов, о чем свидетельствует наращивание объемов перевозок, грузооборота и пассажирооборота. Как в России, так и в Республике Марий Эл автомобильный транспорт является доминирующим видом в оказании транспортных услуг при увеличивающейся доле железнодорожного транспорта. Транспортная инфраструктура должна перейти от этапа поддержания и модернизации отрасли к ее развитию на основе инновационного и технологического прорыва. Развитие единой эффективной транспортной инфраструктуры должно способствовать решению задач экономического развития государства

Выявление существующих взаимосвязей на основе корреляционно-регрессионного анализа позволяет получить более полное представление о возможных тенденциях развития отдельных показателей транспортного комплекса и обосновывать управленческие решения по формированию мер, направленных на повышение эффективности функционирования отрасли.

Список литературы

1. Транспортная стратегия РФ на период до 2025 года <http://www.mintrans.ru/>
2. Статистика транспорта РФ http://www.gks.ru/free_doc/2007
3. Статистика транспорта Республики Марий Эл <http://www.maristat.mari.ru/cifra/trans.html>
4. *Бережная, Е. В.* Математические методы моделирования экономических систем: Учеб. пособие / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
5. *Эконометрика: Учебник / Под ред. И. И. Елисеевой.* – М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.: ил.
6. *Порядина, О. В.* Эконометрическое моделирование линейных уравнений регрессии: Учеб. пособие / О. В. Порядина. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2005. – 92 с.
7. Транспортная инфраструктура должна стать не тормозом, а двигателем // Транспорт России. – № 47 (491), 22 ноября 2007 г.

Статья поступила в редакцию 04.09.08.

Yu. S. Andrianov, O. V. Poryadina

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BASIC TENDENCIES IN THE DEVELOPMENTS OF A TRANSPORT COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF MARI EL

The basic tendencies of transport complex development are investigated, the comparative analysis of parameters of the industry under consideration for the Russian Federation and the Republic of Mary El is executed. The features of transport functioning in the region are determined. The volume of cargo transportation by motor vehicles is modelled, the forecast is carried out on the basis of the analytical model constructed.

АНДРИАНОВ Юрий Семенович – кандидат экономических наук, профессор кафедры управления и права МарГТУ. Область научных интересов – управление и организация перевозок лесных грузов автомобильным транспортом. Автор более 120 научных публикаций.

ПОРЯДИНА Ольга Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем в экономике МарГТУ. Область научных интересов – экономико-математическое моделирование. Автор 20 научных публикаций.

УДК 630*624:658.91(470.343)

Т. В. Мочаева

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИИ В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ

Определены региональные особенности организации лесопользования в Республике Марий Эл. Изучен опыт становления и развития аренды лесных участков как основной формы организации лесопользования. Выявлены проблемы и перспективы дальнейшего развития арендных отношений в лесном секторе республики.

Введение. Для социально-экономического развития Российской Федерации как страны, значительная часть территории которой покрыта лесом, организация рационального использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов является стратегически важной задачей. Институциональные преобразования государственного управления, произошедшие в стране в ходе осуществления административной и бюджетно-финансовой реформы, затронули и сферу лесных отношений. Одной из задач институциональных преобразований в лесном секторе является формирование эффективной децентрализованной системы лесопользования, организационной и экономической базой которой должно стать частногосударственное партнерство в системе арендных отношений [1]. Ответственность за эффективное развитие аренды лесных участков в качестве основной формы организации лесопользования возложена на региональные органы государственной власти, которые с 01.01.2007 г. приступили к исполнению делегированных им полномочий в области лесных отношений. Изучение опыта внедрения арендных отношений в лесопользовании региона позволяет определить их основные недостатки и перспективы развития.

Целью работы является оценка уровня развития арендных отношений в лесопользовании Республики Марий Эл и выявление проблем, сопровождающих процесс формирования эффективной децентрализованной системы лесопользования в рамках региона.

Решаемые задачи: 1) изучение региональных особенностей развития лесопользования; 2) анализ регионального опыта внедрения арендных отношений в лесопользовании.

Методика исследования. Теоретической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные организационно-управленческим и экономическим проблемам в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесных ресурсов. Информационную базу исследования составили данные Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл, нормативные материалы и отчетность Министерства лесного хозяйства по Республике Марий Эл, данные справочно-правовых систем, учета лесного фонда. Исследование основано на применении системного подхода с использованием монографического, аналитического, статистического и других методов.

Интерпретация результатов. Республика Марий Эл относится к числу регионов Российской Федерации, где важнейшим природным ресурсом является лес, и вопросы эффективной организации лесопользования имеют стратегическое значение для устой-

чивого развития территории. Леса на территории республики расположены неравномерно, наибольшим показателем лесистости (80–90%) характеризуются административные районы, расположенные в западной и северо-западной части, наименьшим – в северо-восточной части, где показатель соотношения покрытой лесом площади и общей площади административного района составляет лишь 10–15%. Средняя лесистость территории в размере 55,6% позволяет отнести Республику Марий Эл к многолесным регионам. Породный состав лесов республики достаточно разнообразен, однако основными лесообразующими породами являются сосна и береза (41,1 и 32,2% от общего запаса соответственно).

Высокий уровень лесистости, близость к основным потребителям, удобное географическое расположение для географического освоения лесов создают высокие потенциальные возможности развития лесного сектора экономики республики. Но, несмотря на выраженную тенденцию повышения значимости рекреационного и средозащитного использования лесов, роль древесных ресурсов, т.е. сырьевой функции леса, продолжает оставаться преобладающей. Хотя в условиях научно-технического прогресса значительными темпами идет внедрение заменителей древесины, объемы потребления древесины остаются высокими. Ежегодный расчетный объем рубки в лесном фонде республики в 2007 г. определен на уровне 996,8 тыс. м³. По показателю освоения расчетной лесосеки, который на конец 2007 г. составил 77%, Республика Марий Эл занимает первое место среди регионов Приволжского федерального округа.

Наиболее распространенным правом использования лесных участков для заготовки древесины вплоть до 2007 г. включительно были лесные аукционы, внедренные в республиканскую практику лесопользования в 1994 г. По результатам проведенных в 2007 г. 199 лесных аукционов было продано 427,9 тыс. м³ древесины преимущественно мягколиственных пород, что составило 44,2% от общего объема отпуска по главному пользованию. Доход от продажи древесины через лесные аукционы в 2007 г. составил 75% от общей суммы лесного дохода.

Арендные отношения в использовании лесного фонда республики были внедрены лишь в 2002 г. и за анализируемый период не получили должного развития – по договорам аренды лесных участков в 2007 г. было отпущено 11,4% от общего объема древесины по главному пользованию, а доля арендной платы в общей сумме лесного дохода не превысила 13%. Процесс становления и развития аренды лесных участков в Республике Марий Эл имеет свои особенности, обусловленные влиянием природно-географических, лесоводственных и социально-экономических факторов.

Несмотря на высокий рекреационный потенциал лесов республики, широкие возможности использования недревесных ресурсов леса, арендаторов привлекают преимущественно древесные ресурсы, что отражается на структуре площади арендованных лесов в разрезе видов пользования (табл. 1). Лесной кодекс РФ 1997 г. [2] не выделял осуществление рекреационной деятельности в качестве вида использования лесов, поэтому земли, на которых располагались рекреационные объекты, были исключены из состава земель лесного фонда. Пользование лесными участками для нужд охотничьего хозяйства, заготовки второстепенных лесных ресурсов, побочное лесопользование осуществлялись преимущественно на правах краткосрочного пользования. Лесной кодекс РФ 2006 г. [3] значительно расширил список видов использования лесов, однако приоритетным направлением остается использование лесных участков с целью заготовки древесины.

Таблица 1

Динамика площади аренды лесных участков в разрезе видов пользования

Виды пользования	Площадь, га					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Заготовка древесины	49445	54710	62133	67272	381660	347578
Побочные лесные пользования, всего	0	0	0	0,5	2,9	11,2
в т.ч. размещение ульев и пасек	0	0	0	0,5	2,9	11,2
Пользование лесным фондом в культурно-оздоровительных, туристских и спортивных целях	0	1	1	0,9	1,5	1,2
Всего	49445	54711	62134	67273	381664	347590,4

Максимальное количество договоров аренды лесных участков с целью заготовки древесины было достигнуто в 2006 г., что было обусловлено значительной активизацией как малых, так и крупных лесозаготовительных предприятий, стремившихся обеспечить сырьевую базу до введения в действие Лесного кодекса РФ 2006 г. – за год было заключено 13 новых договоров аренды лесных участков со сроком действия – 25–30 лет (табл. 2). В 2007 г. истек срок заключенных ранее краткосрочных договоров аренды небольших лесных участков, что привело к снижению их общего количества и площади.

Таблица 2

Динамика количества и площади аренды лесных участков с целью заготовки древесины в разрезе сроков аренды

Срок действия договоров аренды	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	количество участков, шт.	площадь, га	количество участков, шт.	площадь, га	количество участков, шт.	площадь, га	количество участков, шт.	площадь, га	количество участков, шт.	площадь, га	количество участков, шт.	площадь, га
5 лет	11	49445	13	53075	14	60498	15	65637	11	36184	1	2102
10 лет	0	0	1	1635	1	1635	1	1635	1	1635	1	1635
25 лет	0	0	0	0	0	0	0	0	4	72449	4	72449
30 лет	0	0	0	0	0	0	0	0	9	271392	9	271392
Итого	11	49445	14	54710	15	62133	16	67272	25	381660	15	347578

Срок действия договора аренды является важной характеристикой арендных отношений в лесопользовании. Длительность инвестиционных циклов в лесном хозяйстве, обусловленная продолжительным периодом лесовыращивания, создает особые трудности в определении оптимального срока аренды. С одной стороны, срок действия договора аренды лесного участка должен быть достаточным для обеспечения окупаемости инвестиций арендатора и соответственно создавать предпосылки для повышения инвестиционной привлекательности лесохозяйственного производства. С другой стороны, продолжительность периода действия права аренды лесного участка должна обеспечивать гарантии лесовосстановления на арендованном участке. Следствием институциональных преобразований в сфере лесных отношений в анализируемом периоде стало изменение базовых сроков аренды лесных участков, в целом диапазон составил от од-

ного года до 99 лет. Динамика количества участков и площади аренды в разрезе сроков действия договоров аренды в Республике Марий Эл соответствует общероссийской тенденции развития долгосрочной аренды. Однако долгосрочные договоры в Марий Эл стали заключаться только в 2006 г. До этого только один договор был заключен на 10 лет, срок остальных составлял 5 лет. Максимальный срок действия договоров аренды лесных участков в Республике Марий Эл составляет 30 лет (9 договоров в 2007 г.).

Опираясь на результаты развития арендных отношений в стране, Правительство РФ в 2005 г. сформулировало задачу «укрупнения лесопользователя», поскольку «...наиболее благополучные «островки» лесопромышленного комплекса находятся в зоне деятельности крупных вертикально интегрированных структур, обеспечивающих глубокую переработку древесины» [4]. Действия региональных органов государственной власти в свете поставленной задачи привели к увеличению площади лесных участков, выставившихся на конкурс на получение права заключения договоров аренды, и соответственно к резкому увеличению общей площади аренды в 2006 г. (рис. 1).

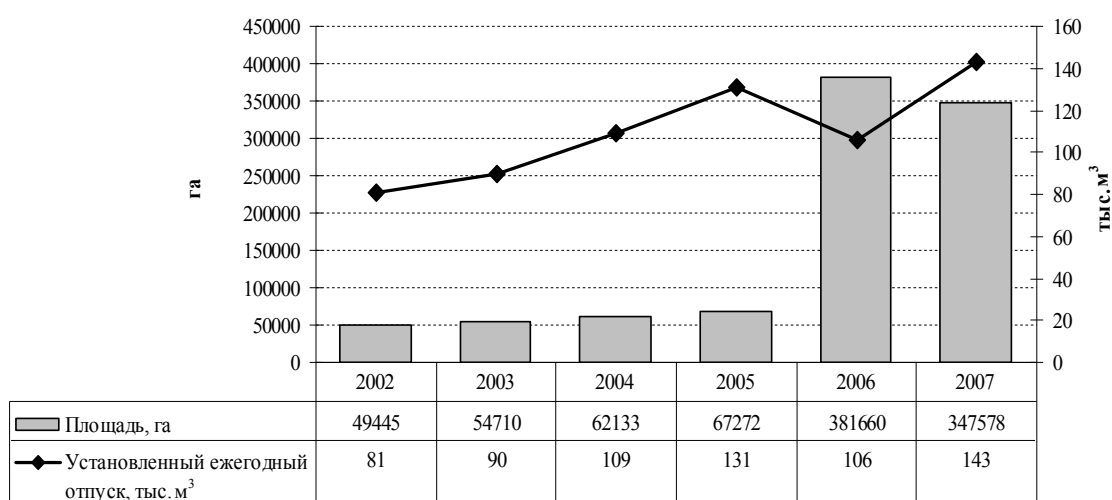


Рис. 1. Динамика показателей аренды лесных участков с целью заготовки древесины

Укрупнение арендованных участков отнюдь не означает, что арендаторами стали преимущественно крупные вертикально интегрированные структуры. В Республике Марий Эл заготовку древесины на правах аренды производят в основном юридические лица, осуществляющие свою деятельность в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью (табл. 3). Как правило, это небольшие предприятия, технологический цикл которых заканчивается на стадии лесопиления. Зачастую арендаторами лесных участков выступают общества с ограниченной ответственностью, организованные в процессе реструктуризации республиканских лесхозов. Процедура конкурсного получения права на аренду лесного участка, существовавшая в соответствии с лесным законодательством до 2007 г., позволяла конкурсной комиссии при выборе арендатора отдавать предпочтение таким предприятиям, поскольку критерии отбора победителя лесного конкурса устанавливались конкурсной комиссией самостоятельно и могли быть дополнены. Практически это означает сближение контролирующих органов (в лице лесничеств) и лесопользователей (в лице обществ с ограниченной ответственностью) ввиду того, что их работники были заняты ранее в одном учреждении – лесхозе.

Таблица 3

Динамика установленного отпуска древесины по договорам аренды в разрезе арендаторов

Арендатор	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	тыс. м ³	%	тыс. м ³	%	тыс. м ³	%	тыс. м ³	%	тыс. м ³	%	тыс. м ³	%
Общество с ограниченной ответственностью	34	42,0	41	45,6	56	51,4	71	54,2	59	55,7	116	81,1
Акционерное общество	16	19,8	19	21,1	14	12,8	17	13,0	10	9,4	0	0,0
Другие предприятия	31	38,3	30	33,3	32	29,4	36	27,5	30	28,3	20	14,0
ПБОЮЛ	0	0	0	0	7	6,4	7	5,3	7	6,6	7	4,9
Итого	81	100	90	100	109	100	131	100	106	100	143	100

При оценке развития лесопользования в регионе важнейшим показателем является уровень использования отпущенных лесных ресурсов. Лесные аукционы дают возможность лесопользователю приобрести право на заготовку тех лесных ресурсов, которые наиболее соответствуют его ожиданиям. При аренде лесных участков возможность выбора ограничена, что способствует снижению показателя освоения установленных объемов лесопользования и соответственно формированию перестойных насаждений низкого качества, подверженных заболеваниям, с преобладанием мягколиственных пород.

В изменении уровня освоения объемов древесины, установленных по договорам аренды, наблюдаются восходящие тенденции (рис. 2), что свидетельствует о росте ответственности арендаторов за выполнение взятых обязательств. Однако при этом не надо забывать, что по вновь заключенным договорам аренды в 2006–2007 гг. в связи с необходимостью осуществления подготовительных работ, в частности составления проектов освоения лесов на арендованных участках, их экспертизы на предмет соответствия Лесному плану Республики Марий Эл и лесохозяйственному регламенту соответствующего лесничества, объемы лесопользования были снижены. В дальнейшем можно прогнозировать снижение показателя использования установленного отпуска ввиду необходимости проведения арендатором всего комплекса лесохозяйственных работ на лесном участке за свой счет.

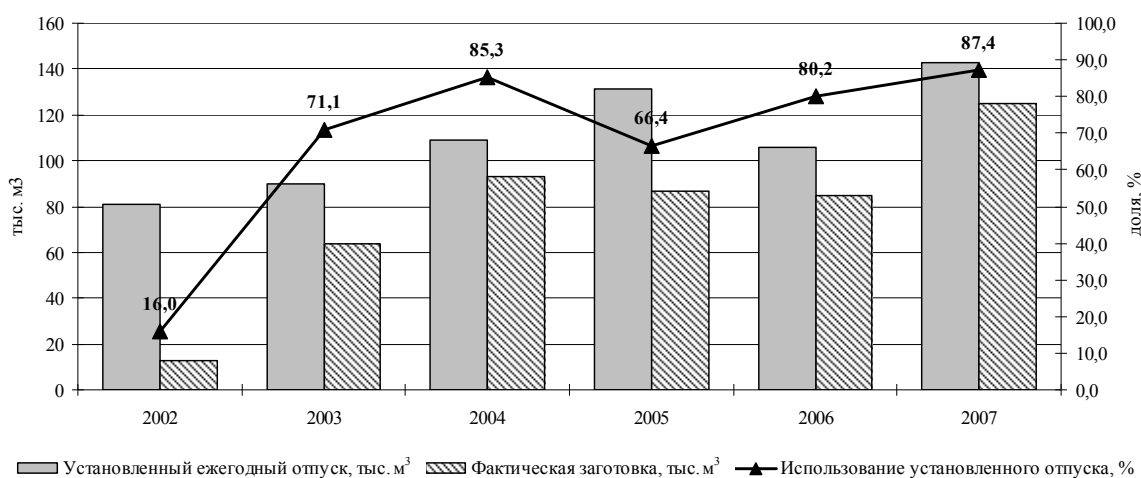


Рис. 2. Динамика освоения установленного объема лесопользования на арендованных участках

В 2006 г. на арендованных лесных участках за счет арендаторов были проведены преимущественно рубки ухода, позволяющие получить ликвидную древесину. В 2007 г. на арендаторов был возложен уже больший объем работ, в том числе ими были проведены лесовосстановительные работы (посадка) на площади 263 га (23,6% от общей площади посадки в целом по республике). В дальнейшем объем мероприятий по охране, защите, воспроизводству лесов, возложенных на лесопользователей, будет увеличиваться. Кроме того, проектом Лесного плана РМЭ предусмотрено осуществление капитальных вложений в лесохозяйственное производство за счет арендаторов. Все это непосредственно отразится на финансовых результатах хозяйственной деятельности лесопользователей.

Уменьшение установленных и фактических объемов заготовки древесины на фоне роста площади аренды привело к снижению показателя интенсивности лесопользования, который в 2006–2007 гг. составил менее 1 м³/га (рис. 3). Для сравнения, в целом по России интенсивность арендного лесопользования в 2006 г. была на уровне 1,24 м³/га, по Приволжскому федеральному округу – 1,61 м³/га.

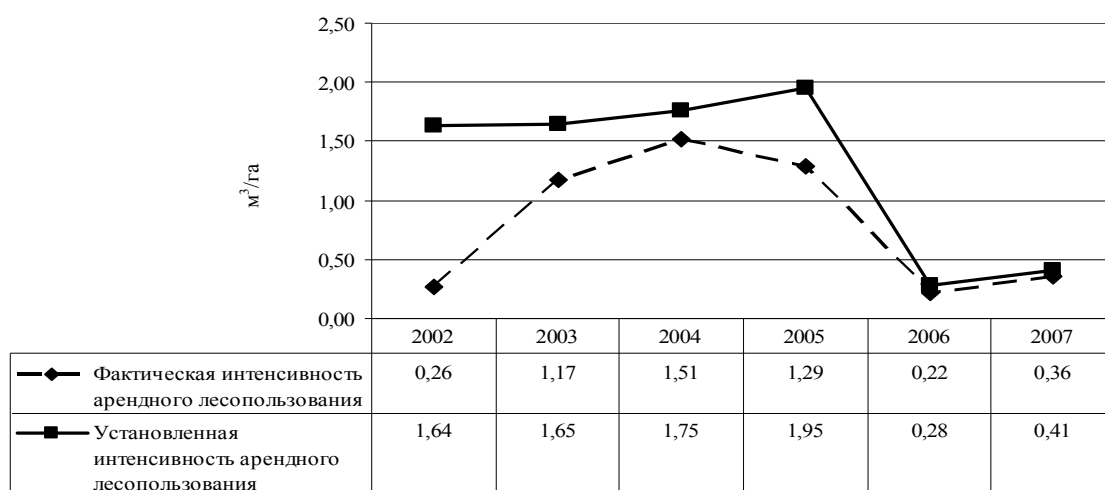


Рис. 3. Динамика интенсивности арендного лесопользования, м³/га

Снижение интенсивности арендного лесопользования влечет за собой уменьшение его доходности для собственника лесов – государства. Анализ доходности арендного лесопользования в Республике Марий Эл (рис. 4) показывает, что по итогам 2007 г. арендная плата в среднем за 1 га арендованных лесных земель составила 30,06 руб., что значительно ниже показателей 2004–2005 гг. В целом по России доходность арендного лесопользования в 2006 г. была на уровне 55,17 руб./га, по Приволжскому федеральному округу – 64,34 руб./га.

Институциональная среда аренды лесных участков, сформированная Лесным кодексом РФ 2006 г., создала предпосылки для становления института арендной платы в качестве основного источника лесного дохода страны. Однако ограниченная конкуренция среди претендентов на получение права аренды лесного участка, использование в качестве начальной цены аукциона проиндексированных ставок, рассчитанных на основе воспроизводственной (затратной) концепции ценообразования, которая не обеспечивает дифференциацию арендной платы в зависимости от экономической доступности

лесных ресурсов, а также незначительный шаг аукциона (5% от начальной цены) ведут к значительному снижению величины лесного дохода, и соответственно не способствуют увеличению доходной части регионального бюджета.

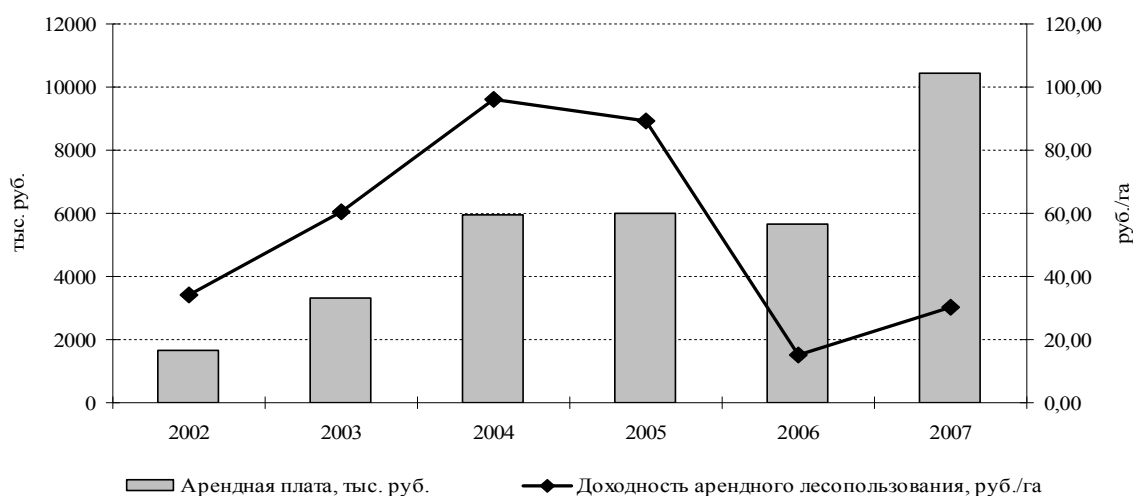


Рис. 4. Динамика доходности арендного лесопользования

Закрепление лесных участков на длительный срок за арендаторами позволит им диктовать цены на рынке круглых лесоматериалов, что значительно ограничит возможности развития небольших деревообрабатывающих предприятий, не имеющих собственного лесозаготовительного производства и не получивших право аренды. Следствием этого может стать дальнейший рост нелегальной заготовки древесины. По официальным данным Министерства лесного хозяйства РМЭ, масса самовольно вырубленной древесины в 2007 г., по сравнению с 1990 г., увеличилась в 7,4 раза (рис. 5) — с 2394 м³ (0,18% от заготовки древесины по главному пользованию) до 17699 м³ (2,3% от объема древесины, заготовленной по главному пользованию).

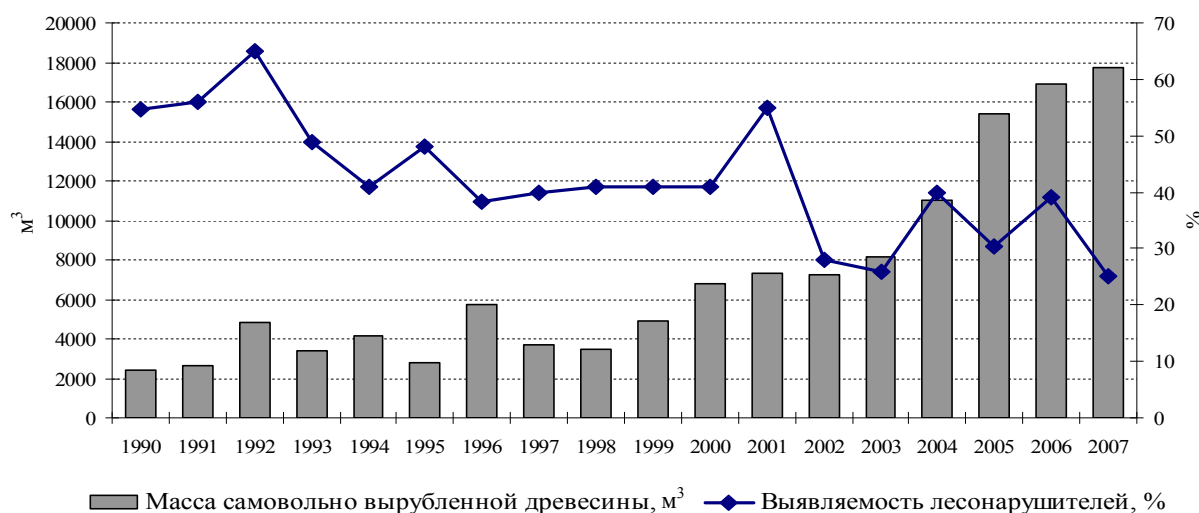


Рис. 5. Динамика показателей нелегальной заготовки древесины

Ущерб от незаконных рубок в 2007 г. составил 210,7 млн руб., при этом число случаев нелегальной заготовки возросло до 407 (в 1990 г. этот показатель составил 115).

На фоне снижения выявляемости лесонарушителей (в 2007 г. лишь в 25% зарегистрированных случаях незаконной заготовки были установлены лесонарушители) особенно негативно выглядит рост масштабов лесонарушений – в 2007 г. вырубка древесины в среднем на один случай составила 43,5 м³ против 20,8 м³ в 1990 г. В качестве одной из основных причин роста самовольных рубок специалисты отмечают то, что незаконно заготовленная древесина быстро скупается лесоперерабатывающими предприятиями, не имеющими собственного лесозаготовительного производства.

Выводы. Развитие арендных отношений в лесопользовании региона должно быть направлено на формирование благоприятного инвестиционного климата в лесном секторе и обеспечение условий для долгосрочного, целенаправленного, экономически выгодного, экологически ответственного, социально ориентированного лесопользования. Аналитический обзор состояния и развития арендных отношений в лесопользовании в Республике Марий Эл отражает высокие темпы развития данной формы лесопользования. Тем не менее, существуют проблемы, обусловленные особенностями социально-экономического развития республики и в некотором роде формальном подходе к решению поставленных задач со стороны управляющих органов. Решение задач территориального развития, создание условий для укрепления в них собственной экономической базы, повышения благосостояния населения за счет использования лесных ресурсов требует разработки и реализации региональной экономической политики в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов, которая должна быть реализована в форме Лесного плана Республики Марий Эл.

Список литературы

1. Петров, А. П. Стратегия развития лесного сектора: дефицит ресурсов или кризис менеджмента / А. П. Петров [Электронный ресурс] // <http://www.vipklh.ru/page.htm?p=47>.
2. Лесной кодекс РФ (по состоянию на 01.02.2005 г.). – Новосибирск: Сиб. ун-в. изд.-во, 2005. – 64 с.
3. Лесной кодекс РФ. Новая редакция. – М.: ТК Велби, Изд-во проспект, 2007. – 64 с.
4. Рошупкин, В. П. Инвестиций не ждут. Их привлекают / В. П. Рошупкин // Лесная Россия. – 2005. – июнь. – С. 4–8.

Статья поступила в редакцию 11.09.08.

T. V. Mochayeva

STATE-OF-THE-ART AND DEVELOPMENT OF RENT RELATIONS IN FOREST USE IN THE REPUBLIC OF MARY EL

Regional features of forest use organization in the Republic of Mary El are determined. The experience of maturing and development of forest plot rent as a basic form of forest use organization is investigated. Problems and prospects of rent relations further development in the forest sector of the republic are revealed.

МОЧАЕВА Татьяна Владимировна – старший преподаватель кафедры экономики и организации производства МарГТУ. Область научных интересов – институциональная среда аренды лесных участков. Автор восьми публикаций.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 657.3

Н. В. Щербакова

К ВОПРОСУ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Рассматриваются вопросы учета материально-производственных запасов. Уделено внимание порядку составления первичных документов по учету материалов, необходимых для получения информации для принятия оперативных и стратегических решений о состоянии материально-производственных запасов, в том числе неликвидных материалов. Кроме того, предложена методика учета заготовительно-складских расходов с выделением субсчетов «Транспортно-заготовительные расходы», «Складские расходы», позволяющая формировать информацию в системе бухгалтерского и управленческого учета; определен порядок распределения транспортно-заготовительных расходов с учетом остатков неликвидных материалов.

Введение. В условиях формирования рыночных отношений важной проблемой является разработка принципиально новых, оптимальных методов управления материально-производственными запасами на промышленных предприятиях. Задача состоит в обеспечении стабильности функционирования и получения максимальной прибыли в условиях конкурентной среды в результате сокращения времени обращения материально-производственных запасов (МПЗ) и минимизации затрат на их формирование, хранение и поддержание.

Для категории материально-производственных запасов в финансовом и управленческом учете имеются общие процедуры. Это оформление операций по их поступлению, оценке, учету транспортно-заготовительных расходов (ТЗР), отпуску в производство и прочим операциям.

Основные задачи учета материально-производственных запасов заключаются в определении количества и себестоимости потребленных материально-производственных запасов, так как это влияет на формирование статей затрат и финансовый результат в отчете о прибылях и убытках и определение стоимости оставшихся у организации материально-производственных запасов, которые отражаются в активе баланса на конец отчетного периода.

Порядок составления документов обуславливается принятой системой учета. Но при любой из них первичные документы должны содержать сведения, которые необхо-

димы как для учета движения и остатков материалов, так и для учета выполнения поставщиками заключенных с ними договоров.

Цель работы состоит в разработке методики учета материально-производственных запасов, в частности неликвидных материалов и разработке форм внутренних документов, применение которых позволит формировать информацию для нужд управления.

Решаемые задачи.

1. Разработать формы внутренних документов, необходимых для получения информации о состоянии материально-производственных запасов с выделением такой категории, как неликвидные материалы.

2. Определить критерии включения материально-производственных запасов в состав неликвидных материалов.

3. Разработать методику учета заготовительно-складских расходов с выделением субсчетов «Транспортно-заготовительные расходы», «Складские расходы».

4. Определить порядок распределения транспортно-заготовительных расходов с учетом остатков неликвидных материалов.

Изложение полученных результатов. Очевидна необходимость сигнальной информации от материально ответственного лица об остатках материально-производственных запасов на складе. В настоящее время этот метод используется достаточно редко, только в тех случаях, когда часто используемый вид материально-производственного запаса минимален для нормального производства. При этом, как правило, о таком факте сообщается устно в бухгалтерию, то есть своевременное реагирование затруднено. Необходимо дополнить первичную документацию складского учета таким показателем, как критическая норма остатка. И при приближении остатка данного запаса к такой величине материально ответственное лицо должно уведомить, используя при этом сигнальную справку (табл. 1). При составлении этой справки по возможности необходимо указать предполагаемое использование данного вида материально-производственного запаса в ближайшее время, что увеличит качество принимаемого решения, указываемого в этом же документе для наглядности принятия к исполнению. Весь документ (кроме последнего столбца) заполняется материально ответственным лицом и содержит информативно-сигнальную информацию. Последний столбец заполняется работником отдела снабжения исходя из указанного предположительного использования запаса и планируемых поставок данного запаса.

Таблица 1

Справка о критическом остатке материально-производственных запасов на «___» _____ 200___ г.

Материально-производственные запасы (наименование, код)	Ед. изм.	Критический остаток	Фактический остаток	Возможное использование	Решение службы снабжения
Материал 1.1	кг	250	270	10 кг в течение 2-х дней	Организация внеплановой поставки
Материал 1.2	кг	110	112	В ближайшее время не пред- видится	Поставка по плану

Для получения информации для принятия оперативных и стратегических решений о состоянии и необходимости приобретения материально-производственных запасов в рамках предложенной нами классификации, предусматривающей выделение такой категории материально производственных запасов, как неликвидные МПЗ, необходима информация о размере неликвидных материалов. Данные показатели могут быть получены при проведении инвентаризации, в ходе которой сведения о фактическом наличии материально-производственных запасов с выделением в их составе ликвидных и неликвидных материалов записываются в инвентаризационные описи. При этом под неликвидными материально-производственными запасами нами понимаются материально-производственные запасы, предназначенные для осуществления производственного процесса, но длительно неиспользуемые вследствие морального износа, ухудшения качественных свойств или невозможности использования по назначению. В связи с этим предлагаемая Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств [1] форма инвентаризационной описи товарно-материальных ценностей, по нашему мнению, может быть представлена в следующем виде (табл. 2).

Таблица 2

**Инвентаризационная опись
материально-производственных запасов № _____**

№ п/п	Материально-произ- водственные запасы		Ед. измер.	Цена, руб.	Фактическое наличие				По данным бухгалтерского учета			
					в том числе:				в том числе:			
	ликвидные				неликвидные		ликвидные		неликвидные			
	наимено- вание, вид, сорт, группа	номенк- латур- ный но- мер			кол-во	сумма, руб.	кол-во	сумма, руб.	кол-во	сумма, руб.	кол-во	сумма, руб.
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12	13	14
				ИТОГО								

При этом, по нашему мнению, факторами, влияющими на образование неликвидных материально-производственных запасов, являются:

- недостаточная обоснованность заявок на материально-производственные запасы или ошибочные заказы ненужных материально-производственных запасов;
- завышение норм запаса материалов вследствие желания запастись впрок;
- приобретение материально-производственных запасов плохого качества;
- изменение технологии;
- снятие с производства отдельных изделий.

На основании предложенных факторов, вызывающих образование неликвидов, нами предлагается ряд критериев для включения материально-производственных запасов в состав неликвидных:

- 1) не востребованность материально-производственных запасов в производственном процессе свыше одного года;
- 2) изменение технологии производимой продукции, и как следствие, отсутствие потребности в данном виде материально-производственных запасов;
- 3) моральное устаревание материально-производственных запасов;

4) потеря качественных характеристик хранимых материально-производственных запасов (вследствие непредвиденных ситуаций или естественных причин).

Полученные при инвентаризации данные о расхождениях в количестве и сумме ликвидных материально-производственных запасов переносятся в сличительную ведомость результатов инвентаризации, а данные о количестве и сумме неликвидных материалов – в предлагаемую форму отчета о запасах материально-производственных запасов на складе (табл. 3), в которой, помимо показателя неликвидных материалов, отражаются отклонения размеров материалов от нормативных значений (дефицит или излишек).

Для отражения в учете суммы неликвидных материально-производственных запасов, по нашему мнению, на счете 10 «Материалы» следует открыть дополнительный субсчет «Неликвидные материально-производственные запасы». Их стоимость будет отражаться по дебету субсчета 10 «Неликвидные МПЗ» в корреспонденции со счетами соответствующих материально-производственных запасов.

Таблица 3

Отчет о запасах материалов по состоянию на «__» ____ 200_ г.

Код МПЗ	Наименование МПЗ	Ед. изм.	Количество					В пределах установленных норм
			Всего	В том числе:				
				Неликвидные		Ненормативные		
				Пригодные для использования	Не пригодные для использования	дефицитные	излишние	

Для реализации принципа соответствия получаемых экономических выгод расходам, связанным с их получением, по нашему мнению, необходимо из совокупности активов организации, отражаемых в бухгалтерском балансе, исключать те активы, которые не приносят экономических выгод, или ввести для данной категории материальных запасов отдельную статью – «неликвидные активы», что позволит повысить информативность финансовой отчетности для заинтересованных пользователей (табл. 4).

Таблица 4

Отражение неликвидных материалов в бухгалтерском балансе

Актив	Код показателя	На начало отчетного года, руб.	На конец отчетного периода, руб.
II. Оборотные активы			
Запасы			
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности			
в том числе:			
неликвидные материалы			

Синтетический учет поступления материалов предполагает использование в качестве основной оценки совокупность фактических затрат, связанных с их приобретением

и заготовкой. При этом возможны два основных варианта отражения стоимости поступающих материалов по фактическим затратам:

- включить в цену поступающих материалов все фактические затраты;
- разделить учет затрат на материалы и учет фактических затрат, связанных с их поступлением.

В первом случае все расходы капитализируются по каждому наименованию материалов, во втором – предполагается капитализация расходов по всей совокупности поступающих ценностей.

Организация текущего учета материалов по фактической себестоимости требует значительных затрат труда и времени. Поэтому многие российские предприятия используют в текущем учете материалов условные (учетные) цены. В качестве таких цен могут быть использованы плановая себестоимость приобретения (заготовления), средние покупные цены, нормативная себестоимость и другие.

Напомним, что переход на оценку материалов по учетным (плановым) ценам был осуществлен в целях снижения трудоемкости учета материалов в 1931 году. Он предполагал одновременную организацию дифференцированного учета транспортно-заготовительных расходов и отклонений от плановых цен, с выделением в Плане счетов бухгалтерского учета соответствующих синтетических счетов «Заготовительно-складские расходы», «Отклонения от плановых цен по материалам и малоценным и быстроизнашивающимся предметам». К последнему могли открываться субсчета: по сырью и основным материалам, по вспомогательным материалам, по топливу, по прочим материалам, по малоценным и быстроизнашивающимся предметам.

Счет «Отклонения от плановых цен по материалам и малоценным и быстроизнашивающимся предметам» предназначался для учета разницы между фактическими затратами на заготовление и приобретение материалов и их себестоимостью по плановым (учетным) ценам. Основные причины отклонений были следующие:

- изменение заготовительных цен по постановлению вышестоящих органов;
- изменение стоимости железнодорожного тарифа и водного фрахта;
- изменение сортности материалов против предусмотренного по плану;
- изменение заготовительных расходов против предусмотренных по плану;
- изменение географии снабжения [2].

В дальнейшем с середины 50-х годов прошлого века все ТЗР и отклонения от плановых цен стали учитываться на одном синтетическом счете «Сырье и материалы». При этом допускалось ведение внутри этого счета субсчета «Транспортно-заготовительные расходы», на котором отражались суммы транспортно-заготовительных расходов и отклонения от плановых цен. При текущей оценке материалов по плановой себестоимости отклонения от фактической себестоимости стали показывать экономию или перерасход против плановой себестоимости приобретенных материалов.

В нормативных документах по учету материалов 60-х годов и в учебной учетной литературе подчеркивалось, что при текущей оценке материалов по плановой себестоимости, которая отражалась в номенклатуре-ценниках, отклонения от фактической себестоимости показывают экономию или перерасход против плановой себестоимости приобретения материалов. Поскольку номенклатуры-ценники служили в течение ряда лет в основном до общего пересмотра оптовых цен, то разница между фактической себестоимостью материалов и их оценкой по твердым учетным ценам

постепенно переставала показывать действительные размеры экономии или перерасхода против плана.

При текущей оценке материалов по оптовым ценам поставщиков разница между их фактической себестоимостью и стоимостью по условным учетным ценам должна показывать ТЗР. Однако номенклатуры-ценники на материалы нередко составлялись по укрупненным позициям, то есть несколько наименований материалов, показанных в прейскуранте, объединяли в один номенклатурный номер, для которого устанавливалась какая-то средняя оптовая цена. Результатом такой практики явилось то, что отклонения фактической себестоимости материалов от их оценки по средним ценам стали включать не только суммы ТЗР, но и отклонения прейскурантных цен на данный материал от укрупненных цен номенклатуры-ценника. В этих условиях разница между фактической стоимостью материалов и их стоимостью по учетным оптовым ценам нередко теряет всякий экономический смысл и становится чисто счетной величиной [3]. Такое упрощение в оценке материальных ценностей было вызвано, прежде всего, снижением трудоемкости учетного процесса.

Система бухгалтерского учета, созданная в условиях централизованно управляемой экономики, отвечала господствовавшей модели функционирования экономики и была достаточно эффективной в ее условиях, но оказалась не приспособленной для отражения новых экономических отношений, формирующихся в России с переходом на рыночную модель экономики.

Транспортно-заготовительные расходы и расходы по хранению материально-производственных запасов на складах, как правило, занимают достаточно большой удельный вес на промышленных предприятиях. Для усиления контроля за их величиной, на наш взгляд, в практику бухгалтерского учета предприятия может быть введен отдельный счет «Заготовительно-складские расходы», к которому следует открыть два субсчета:

1. «Транспортно-заготовительные расходы».
2. «Складские расходы».

Состав и структура транспортно-заготовительных расходов существенно меняются в зависимости от вида материалов, особенностей расчетных операций, а также источников поступления.

Чем больше материально-производственных запасов, тем больше стоимость их содержания, и тем лучше и рациональнее должно быть организовано складское хозяйство.

Стоимость содержания можно определить по следующей формуле:

$$\frac{\text{Стоимость содержания материально-производственных запасов}}{\text{запасов}} = \text{среднее количество} \cdot \frac{\text{стоимость хранения единицы запаса}}{\text{запа-са}} \quad (1)$$

Знание стоимости хранения материально-производственных запасов на складе помогает определить, какую из позиций следует держать на складе.

Накапливание материально-производственных запасов связано с определенным риском, таким, как устаревание материалов, и наоборот, чрезмерно низкий запас материалов может снизить прибыль из-за уменьшения объемов продаж.

Транспортно-заготовительные и складские расходы следует учитывать по отдельным видам и группам материалов.

Для учета процесса заготовления материалов и товаров мы считаем необходимым в системе бухгалтерского учета ведение счетов 15 «Заготовление и приобретение ма-

териальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». На этих счетах может быть осуществлен расчет не только отклонений от плановой (нормативной) себестоимости МПЗ, но и отклонений в рамках налогового учета от бухгалтерского учета. В этом случае по дебету счета «Заготовительно-складские расходы» будет собрана вся сумма затрат по заготовлению материально-производственных запасов, без ограничений, с подразделением их на транспортно-заготовительные и складские расходы.

По дебету счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» отразится общая сумма затрат по приобретению и заготовлению материалов без ТЗР и складских расходов. При формировании дебетового оборота по данному счету целесообразно учесть не только фактурную стоимость материально-производственных запасов и невозмещаемые налоги и платежи, но и все расходы, связанные с приобретением на усмотрение управленческих служб организации.

Сумма дебетовых оборотов по счетам 15 и «Заготовительно-складские расходы» показывает общий размер затрат организации по приобретению материалов или товаров и может использоваться в управленческом учете.

Определение процента транспортно-заготовительных расходов и отклонений фактической стоимости от плановой для списания на счета бухгалтерского учета, отражающего расход материалов в течение месяца, является наиболее трудоемкой операцией учета материально-производственных запасов.

Некоторые авторы считают, что для упрощения данного расчета может быть использован порядок, при котором в условиях относительного постоянства ассортимента потребляемых в производстве материалов и долгосрочных хозяйственных связей покупателей с поставщиками, процент ТЗР может определяться не ежемесячно, а за более длительный период, выбранный с учетом специфики конкретного предприятия [2]. С одной стороны, данное предположение предусматривает определение планового процента ТЗР в учетной (плановой) себестоимости материалов, с другой – динамичность хозяйственных связей и широкое развитие оптовой торговли дают возможность выбора поставщиков, реализующих материалы по более низким ценам и более высокого качества. Все это делает нецелесообразным определение ТЗР за более длительный период времени, чем месяц.

По нашему мнению, при расчете процента при определении процента транспортно-заготовительных расходов для списания на счета бухгалтерского учета, отражающие расход материалов в течение месяца, целесообразно из стоимости материально-производственных запасов исключить стоимость неликвидных материалов.

В этом случае средний процент транспортно-заготовительных расходов, по нашему мнению, следует рассчитывать следующим образом:

$$TЗР(\%)_i = \frac{TЗР_{нм\ i} + TЗР_{м\ i}}{(M_{нм\ i} - HM_{нм\ i}) + (M_{м\ i} - HM_{м\ i})} \cdot 100, \quad (2)$$

где $TЗР(\%)_i$ – средний процент транспортно-заготовительных расходов по i -ой группе $i=1, \dots, n$

(виду) материально-производственных запасов ($i = 1, 2, \dots$), %;

$TЗР_{нм\ i}$ – сумма транспортно-заготовительных расходов на начало отчетного периода по i -й группе (виду) материально-производственных запасов, руб.;

$TЗР_m i$ – сумма транспортно-заготовительных расходов по i -й группе (виду), поступивших в течение отчетного периода материально-производственных запасов, руб.;

$М_{nm} i$ – остаток i -й группы (вида) материально-производственных запасов на начало отчетного периода по учетным ценам, руб.;

$НМ_{nm} i$ – остаток i -й группы (вида) неликвидных материалов на начало отчетного периода по учетным ценам, руб.;

$М_m i$ – стоимость i -й группы (вида) материально-производственных запасов, поступивших в течение отчетного периода по учетным ценам, руб.;

$НМ_m i$ – стоимость i -й группы (вида) неликвидных материально-производственных запасов, выявленных по данным инвентаризации в течение отчетного периода по учетным ценам, руб.;

$i = 1, 2, 3 \dots$ – номера группы (вида) материально-производственных запасов.

Суммы транспортно-заготовительных расходов, подлежащие к списанию, на израсходованные в отчетном периоде материально-производственные запасы без учета неликвидных материалов в данном случае рассчитываются следующим образом:

$$TЗР_{изр i} = (M_{изр i} - НМ_{выб i}) \cdot TЗР(\%)_i, \quad (3)$$

$i=1, \dots, n$

где $TЗР_{изр i}$ – суммы транспортно-заготовительных расходов, подлежащие к списанию на израсходованные в отчетном периоде материально-производственные запасы i -й группы (вида), руб.;

$М_{изр i}$ – стоимость i -й группы (вида) материально-производственных запасов, израсходованных в течение отчетного периода по учетным ценам, руб.;

$НМ_{выб i}$ – стоимость i -й группы (вида) неликвидных материально-производственных запасов, выбывших в течение отчетного периода по учетным ценам, руб.

Следует отметить, что в практике российского бухгалтерского учета применение учетных цен на материалы является только техническим приемом. В западных системах учета применение учетных цен является, прежде всего, инструментом контроля эффективности работы службы логистики (или торгово-закупочной компании) и исполнения запланированных расходов предприятия по заготовлению и приобретению материалов.

Выводы. Таким образом, в результате проведенного исследования разработаны формы внутренних документов, необходимых для получения информации о состоянии материально-производственных запасов с выделением такой категории, как неликвидные материалы, определены критерии включения материально-производственных запасов в состав неликвидных материалов, разработана методика учета заготовительно-складских расходов с выделением субсчетов «Транспортно-заготовительные расходы», «Складские расходы», а также определен порядок распределения транспортно-заготовительных расходов с учетом остатков неликвидных материалов.

Список литературы

1. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Утверждены приказом Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49.
2. Новодворский, В. Д. Бухгалтерский учет производственных ресурсов: Вопросы теории и практики / В. Д. Новодворский. – М.: Финансы и статистика, 1989.

3. Обеспечение материальными ресурсами и коммерческая деятельность предприятия: учеб. пособие / под ред. М. И. Балашевича. – Минск: Высшая школа, 1991. – 272 с.

4. Бороненкова, С. А. Управленческий анализ: учеб. пособие / С. А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с.: ил.

Статья поступила в редакцию 18.09.07.

N. V. Shcherbakova

TO THE PROBLEM OF MATERIAL-INDUSTRIAL STOCKS ACCOUNT

The issues of material-industrial stocks account are considered. The attention is given to the order of drawing up primary documents to account the materials necessary for receiving information to accept operative and strategic decisions on the state of material- industrial stocks, including non-liquid materials. Besides the technique of accounting procurement-warehouse charges with allocation of subaccounts «Transportation-procuring charges», «Warehouse charges» is offered, which allows to form information in system of the accounting and administrative account; the order of distribution of transportation-procuring charges is determined in view of the rests of non-liquid materials.

ЩЕРБАКОВА Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита МарГТУ. Область научных интересов – бухгалтерский учет, налогообложение. Автор 10 публикаций.

УДК 347.214.2

О. Н. Овечкина, О. В. Атереква

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Рассматриваются три основных подхода к оценке недвижимости: затратный, сравнительный и доходный. Представлена сравнительная характеристика данных подходов, а также выделены преимущества и недостатки каждого метода. Описывается история первого опыта оценки имущества в России, приведены некоторые факты из зарубежной практики оценки недвижимости. Также дана краткая характеристика массовой оценки объектов недвижимости.

Введение. Оценка недвижимости – это процесс присвоения каждому объекту недвижимости определенной стоимости. Само существование рынка недвижимости подразумевает наличие цены у объектов недвижимости. Однако эта рыночная цена всегда является предметом частной договоренности сторон, поэтому она не идеальный показатель конъюнктуры рынка, так как подвержена воздействию случайных и личных факторов.

По мере развития рынка недвижимости в России возникает необходимость в определении стоимости объектов недвижимости при купле-продаже, сдаче в аренду, страховании, получении кредита под залог этих объектов и совершении других сделок с недвижимостью. Обоснованность и достоверность оценки недвижимого имущества во многом зависят от того, насколько правильно определены цель и область использования результатов оценки. Цель оценки предопределяет вид оценочной стоимости, а также подходы к оценке и методы оценки, применяемые в рамках каждого подхода.

Большинство оценок недвижимого имущества в рыночной экономике производится на базе рыночной стоимости. Однако в некоторых случаях оценка может быть осуществлена с применением нерыночных баз стоимости. При этом в каждой ситуации с оценкой недвижимого имущества необходимо использовать наиболее эффективную и адекватную методику оценки.

Особой ситуацией является оценка стоимости недвижимости для расчета налогооблагаемой базы. При определении налогооблагаемой базы в части недвижимого имущества используется оцененная стоимость, в качестве которой, как правило, выступает рыночная стоимость. Однако оцененная стоимость может не совпадать по величине с рыночной стоимостью, когда оценка стоимости недвижимого имущества для целей налогообложения производится на нерыночной базе.

Так, в Международном стандарте оценки 2 «Базы оценки, отличные от рыночной стоимости» отдельно рассматривается такой вид стоимости, как налогооблагаемая [1]. «Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности в Российской Федерации» среди видов стоимости, отличных от рыночной стоимости, также выделяют в качестве самостоятельного вида стоимость объекта оценки для целей налогообложения.

Учитывая, что в бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ «О бюджетной политике в 2007 г.» ставится задача завершить разработку и принятие нормативных правовых актов, устанавливающих основы и процедуры массовой оценки недвижимости в целях обеспечения введения единого местного налога на недвижимость взамен существующих ныне земельного и имущественного налогов, вопросы, исследуемые в статье, являются актуальными и своевременными.

Целью работы является рассмотрение российского и зарубежного опыта оценки недвижимости; проведение сравнительного анализа современной методики оценки недвижимого имущества на основе доходного, рыночного и затратного подходов, выделение преимуществ и недостатков каждого из них; раскрытие особенностей и сферы применения массовой оценки недвижимости.

Решаемые задачи. Для современной России область науки об оценке является новой, и ее появление связано с развитием рыночных отношений в нашей стране.

В то же время исторический опыт России показывает, что уже в конце XIX века проводились оценочные работы. Зарождение процедуры оценки недвижимости можно отнести к 1893 году, когда Правительство России издало закон о переоценке всех видов недвижимого имущества в 34 губерниях. Одновременно с законом были утверждены «Правила оценки недвижимых имуществ», а 4 июня 1894 года министр финансов Витте утвердил инструкцию по разъяснению закона, что дало мощный импульс для развития оценки и оценочной статистики [2].

Организационная часть закона 1893 года предполагала создание губернских и уездных оценочных комиссий, состоявших из чиновников и представителей выборных органов, причем председательствовать в обеих комиссиях должны были соответствующие предводители дворянства. Таким образом, главная роль в установлении оценочных норм по закону 1893 года отводилась уездным оценочным комиссиям, которые лучше знали местные условия. При этом непосредственно оценкой каждого объекта занимались уездные земские управы, которые вели поземельные книги и инвентаризационные описи строений, собирали сведения об арендных платах, определяли доходность и т.д.

Для оценки стоимости конкретной недвижимости владелец был обязан по требованию земской управы сообщить сведения о составе, ценности и доходности имущества с подтверждением соответствующими документами. Декларации владельцев проверялись страховыми и кредитными учреждениями на основании сведений о продажах и арендной плате. По имеющимся материалам земская управа производила расчет доходности и результаты сообщала владельцу недвижимости. После окончания работ по оценке недвижимого имущества составлялась общая ведомость оценок, которая публиковалась в открытой печати, таким образом обеспечивая контроль общественного мнения.

Установленный в соответствии с законом 1893 года порядок организации оценки означал полную децентрализацию земского кадастра, следствием чего явилась невозможность создания единообразия оценки не только в масштабах государства, но и в масштабах отдельной губернии. Именно поэтому 18 января 1899 года был принят новый закон об оценке недвижимого имущества.

В соответствии с новым законом главным изменением в организации оценки стала передача права установления оценочных норм от уездных оценочных комиссий губернским. Функции непосредственной оценки имущества были возложены как на уездные оценочные комиссии, так и на уездные земские управы. К этому времени в губернских земских управах появились квалифицированные отделы статистики, материалами которых можно было пользоваться для выработки оценочных норм.

Знание истории организации процедур оценки недвижимого имущества в дореволюционной России может быть полезным для современной практики оценки недвижимости в нашей стране. Так, например, в настоящее время могут использоваться способы оценки недвижимого имущества на основе арендной платы, в зависимости от материальной стоимости объекта. Кроме этого, заслуживает внимания сбор сведений о стоимости владений от их собственников, по сути дела – декларирование стоимости и доходности имущества [2].

Также работа по выбору оптимального направления развития системы оценки недвижимости в России должна осуществляться с учетом Международных стандартов оценки (МСО) и опыта оценки недвижимого имущества в других странах.

Международное руководство 1 «Оценка стоимости недвижимого имущества» в качестве подходов к оценке на основе рынка предполагает использование трех подходов: затратного, сравнительного (подхода сравнения продаж) и доходного (подхода капитализации дохода), а также методов, связанных с этими подходами.

Все три подхода основываются на принципе замещения, который утверждает, что если в наличии имеются несколько аналогичных или соизмеримых товаров или услуг, то товар или услуга, цена которых наименьшая, пользуются наибольшим спросом и получают наиболее широкое распространение [1].

Затратный подход определяет стоимость недвижимости как сумму затрат в текущих ценах на приобретение земельного участка и восстановление зданий и сооружений, скорректированных на их износ. Затратный подход исходит из предположения, что благоразумный инвестор не заплатит за недвижимость больше той суммы, в которую ему обойдется приобретение эквивалентного земельного участка и строительство сходного по потребительским свойствам здания или сооружения [3].

Объективность результатов затратного подхода зависит от возможности точного расчета на дату оценки полной восстановительной стоимости (стоимости замещения) зданий и сооружений, потери стоимости оцениваемого здания (сооружения) по всем возможным причинам и рыночной стоимости земельного участка, на котором расположен оцениваемый объект.

Базой расчетов в затратном подходе является определение остаточной стоимости через стоимость восстановления или замещения.

Под стоимостью восстановления оцениваемого объекта недвижимости понимается либо стоимость воспроизводства (строительства) его полной копии в текущих ценах на дату оценки, либо стоимость приобретения нового объекта, полностью идентичного оцениваемому по конструктивным, функциональным и другим характеристикам, тоже в текущих ценах.

Под стоимостью замещения оцениваемого объекта недвижимости понимается минимальная стоимость приобретения аналогичного нового объекта, максимально близкого к оцениваемому по всем функциональным, конструктивным и эксплуатационным характеристикам, в текущих ценах.

Остаточная стоимость зданий (сооружений) представляет собой разницу между текущей стоимостью строительных работ на восстановление или замещение строений и суммой общего накопленного износа сооружений, при этом в расчет может быть включен доход предпринимателя.

Суть затратного метода оценки объектов недвижимости заключается в следующем. Первоначально определяется состав и величина затрат, совокупность которых представляет собой стоимость объекта, оценку физического и морального износа. Затем производится корректировка стоимости объекта с учетом всех видов изменений, определяется стоимость земельного участка, на котором расположен оцениваемый объект, и подводится итоговая стоимостная оценка объекта недвижимости.

Затратный подход основан на предположении, что издержки на строительство объекта недвижимости с учетом издержек на приобретение участка земли являются приемлемой величиной для оценки стоимости имущества.

Применение затратного подхода к оценке недвижимости рекомендуется в следующих ситуациях:

- 1) оценка новых и недавно построенных объектов;
- 2) оценка незавершенного строительства;
- 3) оценка недвижимости в целях налогообложения;
- 4) оценка недвижимости при страховании;
- 5) переоценка основных фондов;
- 6) определение варианта наиболее эффективного и наилучшего использования земли;
- 7) определение верхнего предела стоимости недвижимости.

Наиболее целесообразно применять данный подход при определении стоимости недвижимости, предназначенной для специального использования, когда отсутствует рынок такого рода недвижимости. Особенно проблемным является применение затратного подхода, если из-за ограниченности участков под застройку невозможно воссоздать объект с таким же местоположением и статусом, как и объект оценки.

Сравнительный подход определяет стоимость оцениваемой недвижимости на основе рыночных цен недавно проданных схожих объектов недвижимости, скорректированных на выявленные различия. Сравнительный подход основан на предположении, что разумный покупатель не заплатит за объект больше той суммы, за которую он может приобрести на открытом рынке объект аналогичной полезности [3].

Подход сравнения продаж основывается на прямом сравнении оцениваемого объекта недвижимости с объектами, которые были проданы или выставлены на продажу. Он используется в качестве доказательства стоимости аналогичных объектов недвижимости. Если рынок приблизительно соответствовал условиям свободной конкуренции и не претерпел существенных изменений, аналогичный по всем параметрам объект недвижимости будет продан приблизительно за ту же цену.

При сравнении продаж оценщик рассматривает сопоставимые объекты недвижимости, которые были проданы на соответствующем рынке, затем делает поправки на различия между оцениваемыми и сопоставимыми объектами.

В результате определяется цена каждого из сопоставимых объектов. Откорректированная цена позволяет оценщику сделать вывод о том, сколько, вероятнее всего, будет стоить оцениваемый объект на рынке.

Сравнительный подход используется в том случае, если рынок объекта оценки активен, то есть на дату оценки имеется информация о достаточном для оценки количестве сделок или предложений. Например, метод рыночных сравнений позволяет получить достаточно хорошие результаты для оценки квартир, земельных участков. Его практически никогда не применяют для объектов специального назначения (церквей, школ, стадионов и т.п.), у которых нет рынка или их рынок является ограниченным.

Подход сравнения продаж при наличии достаточного количества данных позволяет получить хорошие и, что очень важно, легко объяснимые результаты оценки стоимости. Именно поэтому его стараются использовать даже тогда, когда данных явно недостаточно, чтобы получить достоверные точечные оценки.

При ограниченном количестве данных метод позволяет получить диапазон, в котором может находиться искомая стоимость. Такая информация полезна в качестве проверочной при использовании других методов оценки.

Доходный подход основывается на утверждении, что разумный покупатель не заплатит за объект больше суммы, которую оцениваемый объект недвижимости принесет в будущем в виде чистого дохода, скорректированной на инвестиционный риск. В данном случае стоимость объекта определяется его способностью приносить доход в будущем [3].

Подход, основанный на капитализации дохода, опирается на принцип предвидения, который трактует стоимость как создаваемую ожиданием будущих выгод (потоков доходов) [1].

При доходном подходе рассматривают данные о доходах и расходах, относящиеся к оцениваемому имуществу, и рассчитывают стоимость посредством процесса капитализации. Капитализация связывает доход (обычно показатель чистого дохода) и определенный тип стоимости путем конвертирования суммы дохода в расчетную оценку стоимости. Этот процесс может учитывать прямые соотношения (ставки капитализации), ставки доходности или ставки дисконтирования (отражающие меру отдачи на инвестиции), или и то, и другое.

Данный подход применяется для оценки объектов недвижимости, рассматриваемых как финансовый актив, предназначенный для получения дохода. Доходный метод определения стоимости недвижимого имущества используется для оценки объектов, приносящих доход. К ним можно отнести сдаваемые в аренду жилые дома, коммерческие здания, здания под размещение учреждений.

Оценки, основанные на нерыночных базах, могут использовать аналогичные подходы, однако, как правило, они связаны с использованием других данных, чем рыночная стоимость.

Интерпретация результатов. Сравнительный анализ вышеперечисленных подходов к оценке недвижимости представлен в таблице.

Сравнительный анализ подходов к оценке недвижимости

Подход	Преимущества	Недостатки
Затратный	1. При оценке новых объектов является наиболее надежным. 2. Является целесообразным или единственно возможным в следующих случаях: - анализ наилучшего и наиболее эффективного земельного участка; - технико-экономический анализ нового строительства и улучшений; - оценка общественно-государственных и специальных объектов; - оценка объектов на малоактивных рынках; - оценка для целей страхования и налогообложения.	1. Затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости. 2. Попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда. 3. Несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же объекта, так как в процессе оценки из стоимости строительства вычитается накопленный износ. 4. Проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых строений. 5. Сложность определения величины накопленного износа старых строений и сооружений. 6. Отдельная оценка земельного участка от строений. 7. Проблематичность оценки земельных участков в России.
Сравнительный	1. В итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей. 2. В ценах продаж отражается изменение финансовых условий и инфляция. 3. Статистически обоснован. 4. Вносятся корректировки на отличия сравниваемых объектов. 5. Достаточно прост в применении и дает надежные результаты.	1. Различия продаж. 2. Сложность сбора информации о практических ценах продаж. 3. Проблематичность сбора информации о специфических условиях сделки. 4. Зависимость от активности рынка. 5. Зависимость от стабильности рынка. 6. Сложность согласования данных о существенно различающихся продажах.
Доходный	1. Учитывает будущие изменения доходов, расходов. 2. Учитывает уровень риска. 3. Учитывает интересы инвестора.	1. Сложность прогнозирования будущих результатов и затрат. 2. Возможно несколько норм доходности, что затрудняет принятие решения. 3. Не учитывает конъюнктуру рынка. 4. Трудоемкость расчетов.

Выводы. Из анализа достоинств и недостатков всех вышеназванных подходов можно сделать вывод о том, что ни один из них не может быть использован в качестве базового. При этом каждый из них может давать разные, порой противоположные, результаты оценок и представлять интересы различных сторон. Возможность применения к оценке конкретного объекта недвижимости в определенной ситуации разных подходов оценки приводит к взвешиванию полученных результатов и, как следствие, к выбору того или иного метода.

Если рассматривать мировой опыт оценки недвижимости, то, например, в таких странах, как Австралия, Дания, Швеция, Индонезия и Япония используется какой-то из этих основных подходов: подход, основывающийся на сравнении продаж, то есть изучении цен рыночных сделок с объектами недвижимости; капитализации дохода от потенциального наилучшего и самого выгодного использования недвижимого имущества; затратный подход, то есть расчет расходов, которые потребовались бы на полное восстановление объекта недвижимости. Также возможна ситуация, когда сочетаются все

три вышеперечисленных подхода к оценке (США, Канада, Нидерланды). Практика применения того или иного метода оценки зависит от степени развитости рынка тех или иных объектов недвижимости.

В Южной Корее, некоторых провинциях Канады, а также в Голландии и Швеции, для строений, для которых не существует рынка, как правило, используется метод стоимости воспроизведения аналогичного объекта при существующих рыночных ценах на строительство на данной территории.

В Австралии для оценки недвижимого имущества в добывающей промышленности используется подход с точки зрения доходности на единицу площади объекта. Тот же подход применяется для сельскохозяйственной недвижимости в Швейцарии, некоторых штатах США и провинциях Канады [1].

Годовая рентная стоимость недвижимости используется во Франции и Великобритании. Для оценки стоимости коммерческих зданий и сооружений используется либо годовая рентная стоимость в базовом году, либо текущая годовая рентная стоимость. В некоторых случаях используется стоимость продажи аналогичных объектов недвижимости. Лишь для промышленных объектов недвижимости используется метод стоимости воспроизведения аналогичного объекта.

Подводя итоги, можно сказать, что сегодня в различных странах с рыночной экономикой объективно существует проблема сопоставимости и адекватности оценок. Это связано с особенностями национальных законодательств в сфере оценочной деятельности. Методы оценки, применяемые в мировой практике, должны быть адаптированы к условиям нашей страны и развиваться с учетом происходящих изменений.

В мировой оценочной практике также выделяют массовую оценку недвижимости. В учебнике Международной Ассоциации налоговых оценщиков «Организация оценки и налогообложения недвижимости» дается следующее определение: «Массовая оценка – это систематическая оценка групп объектов недвижимости по состоянию на определенную дату, с использованием стандартных процедур и статистического анализа» [4].

Массовая оценка имеет дело с оценкой большого количества объектов, которые различаются между собой, поэтому вынужденным инструментом ее является применение стандартных методов к группам и классам объектов. Предметом массовой оценки как специальной отрасли теории оценки и прикладного анализа выступает разработка стандартных методов и приемов статистического анализа, описание правил их грамотного применения.

Определение «массовая» относится к оценке, а не к объектам. Оно отмечает использование специальных приемов и методов оценки, а не массовый, типовой характер объектов, как считают многие российские специалисты-оценщики.

В зависимости от целей оценки можно индивидуализировать (подчеркнуть своеобразие) или унифицировать (определить принадлежность к типу) любой объект недвижимости. В первом случае оценщик использует индивидуальный подход, делая акцент на особенностях объекта, и доказывает, почему стандартная методика оценки ошибается. Во втором случае приемы массовой оценки позволяют выработать единую методику оценки разнообразных объектов недвижимости.

Методика массовой оценки имеет в своей основе систематические методы сбора, анализа и обработки информации для получения хорошо обоснованных результатов [5].

Поскольку массовая оценка предполагает разработку стандартной методики, здесь требуется согласование не только задачи, но и принятия решений, унифицированной процедуры оценки. Кроме того, модели оценки должны отражать структуру спроса и предложения, характерную для групп объектов, а не для отдельных объектов.

Массовая оценка недвижимости требует сбора информации. Характер объекта недвижимости и имеющиеся о нем данные определяют объем работ по сбору необходимых сведений, а также их вид, что в свою очередь обуславливает, какой подход к оценке необходимо избрать.

В массовой оценке используются три основных подхода – затратный, доходный (капитализации дохода) и сравнения продаж. Выбор метода определяется видом недвижимости, состоянием рынка и доступностью необходимой информации.

При массовой оценке ее заключительными этапами являются проверка модели и контроль качества полученных результатов. Качество выполненной работы оценивается преимущественно статистическими методами: большая часть полученных оценок должна попасть в заданный диапазон среднего отклонения от реальных цен продаж. Наряду со статистическим контролем проводится экспертный контроль, позволяющий компенсировать (при необходимости) недостаточное качество исходной информации по рыночным сделкам. Кроме того, оценка должна соответствовать существующим профессиональным стандартам, причем для массовой оценки помимо этических и содержательных, есть ряд критериев качества модели.

Процесс массовой оценки может использоваться как методология для адвального («в соответствии со стоимостью») налогообложения имущества. Процесс массовой оценки включает в себя:

- 1) идентификацию объектов имущества;
- 2) определение области рынка;
- 3) определение характеристик спроса и предложения;
- 4) разработку структуры модели, которая отражает взаимоотношения между характеристиками, затрагивающими стоимость в данной области рынка;
- 5) калибровку структуры модели для определения вклада индивидуальных характеристик имущества, затрагивающих стоимость;
- 6) применение заключений, отраженных в модели, к характеристикам оцениваемых объектов имущества;
- 7) рассмотрение и согласование результатов массовой оценки.

Используя стандартные наборы данных, модели массовой оценки и процедуры обеспечения качества, можно осуществить оценку большого числа объектов недвижимости при небольших затратах [2].

Список литературы

1. Международные стандарты оценки / Пер. Микерина Г. И., Артеменкова И. Л., Павлова Н. В. – Шестое издание (МСО 2003). – М., 2003.
2. Никулина, Ю. Н. Налогообложение недвижимости – <http://cde.osu.ru>.

-
3. Оценка стоимости недвижимости / Грибовский С. В., Иванова Е. Н., Львов Д. С., Медведева О. Е. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 704 с.
 4. Организация оценки и налогообложения недвижимости: 2 т. / под общей редакцией Джозефа К. Эккерта. – М.: Российское общество оценщиков, Академия оценки, Стар Интер, 1997. т. 1 – 382 с.; т. 2 – 442 с.
 5. Есипов, В. Е. Оценка бизнеса / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 464 с.

Статья поступила в редакцию 21.06.08.

O. N. Ovechkina, O. V. Aterekova

APPROACHES TO THE ESTIMATION OF REAL ESTATE

Three basic approaches to real estate estimation are considered: extravagant, comparative and profitable. The comparative characteristic of the given approaches is submitted, advantages and disadvantages of each method are pointed out as well. The history of the first experience of property estimation in Russia is described, some facts from foreign practice of real estate estimation are given. A brief characteristic of real estate objects mass estimation is given.

ОВЕЧКИНА Ольга Никодимовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита МарГТУ. Область научных интересов – анализ финансовой отчетности, анализ денежных потоков организации. Автор свыше 50 публикаций.

АТЕРЕКОВА Ольга Владиславовна – аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита МарГТУ. Область научных интересов – оценка и налогообложение имущества организации. Автор пяти публикаций.

УДК 339.923

Ю. Е. Чистякова

КОРПОРАЦИЯ КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Рассматриваются проблемы использования терминов «корпорация», «корпоративное управление», которые стали все чаще использоваться в нормативных актах и научной литературе. Раскрывается сущность корпорации как организационной формы, ее роль как субъекта в сфере экономических отношений.

Введение. Несмотря на активные обсуждения проблем корпорации в научной литературе, уровень изучения корпоративных отношений на современном этапе развития рыночной экономики можно назвать недостаточным. Не раскрыты сущность корпорации как организационной формы, содержание, комплекс факторов и направлений повышения качества корпоративного управления.

Целью работы является исследование корпорации как объекта управления, изучение корпорации в качестве субъекта экономических отношений применительно к экономической системе России, раскрытие ее содержания и структуры в современных российских условиях.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- 1) исследовать функциональные роли, выполняемые корпорациями в современной экономике;
- 2) оценить корпорацию как субъект экономических отношений;
- 3) дать определение «корпорации», раскрыть ее содержание и структуру в современных российских условиях.

Данное исследование проводилось как с исторической точки зрения, так и логическим методом.

Долгое время отечественная экономическая наука игнорировала работы западных ученых о проблемах корпоративного управления. В отечественной литературе экономисты останавливались на различных аспектах этих проблем. Такие экономисты и юристы как И. Иванов, У. Батлер, А. А. Яковлев, Т. Медведева, А. Тимофеев провели сравнительный анализ корпоративного законодательства России и корпоративного права других стран, исследовали взаимное воздействие права на институты рынка и спрос со стороны самих рыночных агентов на хозяйственное законодательство.

Правовые аспекты деятельности корпорации представлены в работах целого ряда зарубежных ученых – Дж. Ван Хорна, Р. Вестерфилда, Б. Джордана, С. Росса и др. В отечественной науке эта тема поднималась в трудах В. А. Михальченко, П. Б. Сонькина, П. В. Степанова, Я. И. Функа, В. В. Хвалея, И. Ю. Храбровой.

Проблемы становления отечественного корпоративного управления, региональные особенности деятельности корпораций анализируются в работах Ю. Винслава, Ю. Петрова, И. Сидорова, П. Читипаховяна.

Проблемам содержания развития корпоративного управления посвящено множество трудов отечественных и зарубежных ученых: Р. Брейли, Д. Васильев, Т. Веблен, В. А. Галанова, А. Клепач, П. Кузнецов, В. Е. Мащенко, Р. Мейер, В. Ф. Палий, Д. Хан, А. П. Шихвердиев и др.

Начало современных корпораций можно отнести к 60-м годам 19-го века. Начиная с 1873 г., картели становятся одной из основ всей хозяйственной жизни. В.И. Ленин в 1916 году писал: «... Особенностью ... является так называемая комбинация, т.е. соединение в одном предприятии разных отраслей...» [1]. В современном понимании, в данном случае, речь идет о создании финансово-промышленных групп (ФПГ) [2] и холдингов, налаживании вертикали власти и распределении рисков между различными направлениями экономической деятельности.

По оценкам Всемирного банка, 22 крупнейшие российские корпоративные структуры, каждая с объемом продаж свыше 700 млн. долларов в год, или с численностью работников свыше 20 тыс. человек, сосредоточили 39% реализации промышленной продукции и около 20% занятых в промышленности. В целом вклад крупнейших корпораций в ВВП России оценивается в диапазоне от 10 до 19% его объема. На их долю приходится 25–30% кредитов и займов, полученных реальным сектором российской экономики [3].

В современной экономике международные монополии принято называть транснациональными корпорациями (ТНК). Они могут быть и национальными, и многонациональными. ООН относит к ТНК организации, которые имеют годовой оборот, превышающий 100 млн. долларов и филиалы не менее чем в шести странах. В последнее время к этому прибавился еще и процент ее продаж, реализуемых за пределами страны-резидента [4].

К числу основных причин возникновения транснациональных корпораций нужно отнести стремление к сверхприбыли и необходимость выстоять в международной конкуренции. ТНК проникают в высокотехнологичные наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированного персонала. При этом заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей со стороны ТНК. Так, например, 500 крупнейших корпораций реализуют 80% всей произведенной продукции электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% продукции машиностроения [5].

В основном крупнейшие ТНК принадлежат странам Западной Европы, США, Японии.

Наиболее характерными чертами ТНК являются:

- создание системы международного производства и сбыта, расположенных в различных странах, но контролируемых из одного центра;
- высокая доля и интенсивность внутрикорпоративной торговли между расположенными в различных странах подразделениями;
- относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран;
- глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров;
- дифференциация и разделение труда между подразделениями;
- разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпоративной структуры.

В экономической литературе существует множество определений международных монополий: многонациональные (мультинациональные), интернациональные, транснациональные, глобальные и др.

Транснациональные корпорации – это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы

одного государства посредством организации в других странах, а также с помощью образования в них филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-технических работ, услуг потребителям. В целом они представляют единый крупный производственно-сбытовой комплекс. Важно, что право собственности над акционерным капиталом сосредоточено только у представителей страны-учредителя. В то же время филиалы и дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с преимущественно национальным участием. Об этом необходимо сказать, чтобы отличать данные компании от многонациональных (мультинациональных) компаний, ядро собственности которых базируется на капиталах разных стран (эти компании называют также интернациональными).

Для интернациональных компаний характерен этноцентрический тип взаимоотношений материнской компании и зарубежных филиалов. При этноцентрическом типе компании зарубежные рынки являются продолжением рынка страны базирования материнской компании. ТНК этого типа создают филиалы за рубежом в основном для того, чтобы обеспечить источники дешевого сырья и создание рынков сбыта [6].

Многонациональные (мультинациональные) корпорации (МНК) – это международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе. Эта форма международных монополий, с которой собственно и началось развитие международного монополизма, основанного на вывозе капитала. Они занимают небольшой удельный вес в современной экономике. Среди 500 крупнейших международных компаний их число равнялось шести. Наиболее типичными примерами межнациональных компаний являются англо-голландский концерн «Royal Dutch Shell», существующий с 1907 года, швейцарско-шведская компания «ABB», англо-голландский химико-технологический концерн «Юнилевер».

К транснациональным (интернациональным) и многонациональным корпорациям следует отнести глобальные корпорации. Они возникли в 80-е годы и представляют всю мощь финансового капитала. В наибольшей степени к глобализации тяготеют химическая, электротехническая, электронная, нефтяная, автомобильная, информационная, банковская и некоторые другие отрасли. К глобальным корпорациям относят такие корпорации, которые интегрируют воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах. Подобная корпорация проектирует изделие или схему оказания услуг применительно к определенному сегменту мирового рынка, либо в разных странах производит составные части одного изделия. Эти ТНК являются как бы децентрализованной федерацией региональных филиалов. Материнская компания рассматривает себя не только как центр ТНК, а как лишь одну из ее частей. Ареной геоцентрической ТНК является весь мир. Только компанию, высший управленческий персонал которой придерживается геоцентрической позиции, можно считать глобальной компанией.

Известны такие виды корпораций, как синдикаты, тресты, ассоциации, картели, концерны, холдинги, финансово-промышленные группы. Процессы глобализации привели к возрастанию роли и даже доминированию транснациональных корпораций, являющихся холдингами или ФПГ, в развитии мировой экономики и отдельных ее отраслей. Транснациональные корпорации сосредотачивают контроль над стратегически важными элементами воспроизводственного процесса: капиталом, рабочей силой, технологиями. Это обеспечивает им власть и влияние на уровне национальных государств.

Нужно признать, что корпорации в России – сложный и длящийся во времени процесс, обусловленный качественными изменениями во всех сферах экономической, политической, социальной жизни Российского государства.

Процесс обвальной приватизации и акционирования в 1990-х годах российской экономики сопровождался разнообразными последствиями. С одной стороны, идет разрушение традиционных технологических связей, когда возникшие в результате приватизации новые субъекты хозяйственной деятельности не обладали достаточной рыночной силой или умением договориться о единой экономической политике. С другой стороны, банки активно скупали все доступные им предприятия, и в результате имело место образование конгломератов приватизированных предприятий.

В топливно-энергетическом комплексе, на базе отраслевых министерств возникли вертикально интегрированные структуры, охватывающие путь от нефтяной скважины до бензоколонки. Особенным и характерным для приватизации в России стала скупка приватизируемых экономически эффективных предприятий для их целенаправленного уничтожения. Известны случаи, когда это делали через подставные фирмы, зарубежные конкурирующие предприятия. В других случаях предприятия уничтожались для использования занимаемых ими площадей и т.п. Значительное число предприятий ВПК остались неприватизированными и преобразованы в государственные унитарные предприятия.

В начале 21-го века в России существует многообразие форм собственности. Почти не вызывает сомнений, что одной из самых значительных и перспективных является корпоративная форма организации производства и предпринимательства. При развитии корпоративных структур в России нужно учитывать как мировой опыт, так и особенности развития корпоративных структур в России.

Дальнейшее повышение эффективности внешнего (со стороны государства) и внутреннего (со стороны акционеров и менеджмента) управления российскими и зарубежными корпорациями возможно на базе совершенствования научного обеспечения процесса развития корпораций. Важным элементом такого научного обеспечения является исследование и уточнение определения понятия «корпорация».

Слово «корпорация» (лат. *corporatio*) означает «объединение, общество, союз». Наиболее полное определение можно найти в Большом коммерческом словаре: «Корпорация – широко распространенная в странах с развитой рыночной экономикой форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму»[7]. Из этого определения можно выделить несколько условий для успешного функционирования корпорации: развитость экономики, предпринимательство, взаимосвязь различных форм собственности, достаточное количество профессиональных управляющих (менеджеров). Поэтому без выполнения этих условий и до тех пор, пока в масштабах государства (отдельного региона) или в отдельной отрасли не будут созданы необходимые нормативные и экономические предпосылки для успешной деятельности корпораций, говорить об эффективном корпоративном управлении преждевременно. Кроме того, крупные корпорации в большинстве случаев – это совокупности юридических лиц, совместно реализующих общие цели и интересы.

Так, по определению Дж. Ван Хорна: «Корпорация — это обезличенное предприятие, созданное законом; оно может владеть имуществом и брать на себя обязатель-

ства»[8]. С. Росс говорит о корпорации, как о бизнесе, основанном как отдельное юридическое лицо, состоящее из одного или более частных или юридических лиц [9]. Однако Н. Б. Сонькин определяет корпорацию как объединение нескольких юридических лиц, не обладающее статусом юридического лица [10]. П.В. Степанов указывает на то, что термин «корпорация» происходит от латинского выражения «*corpus habere*», обозначающего права юридической личности [11]. На этой основе можно предположить, что термин «корпорация» изначально является синонимом термина «юридическое лицо».

Корпорации США охватывают самый широкий круг организаций. Американские корпорации можно разделить на четыре группы:

- 1) публичные (public) – государственные и муниципальные структуры;
- 2) полупубличные (quasi-public) – корпорации, служащие общим нуждам населения (корпорации в области снабжения населения газом, водой, электричеством и т.д.);
- 3) предпринимательские (private, business or profit-making) – корпорации, действующие с целью получения прибыли и распределения ее между основателями (учредителями);
- 4) не предпринимательские (non-profit) – корпорации, которые не преследуют цели получения прибыли (религиозные организации, школы, благотворительные фонды, юридические фирмы и т.д.) [12].

В США функционирует более 1,5 млн. предприятий корпоративного типа. На их долю приходится 84% доходов и 61% прибылей всех предприятий страны. Конечно, в различных странах мира существует большое многообразие конкретных корпоративных форм, опыт создания и функционирования которых для России имеет несомненный интерес как в научном, так и в практическом смысле.

Нужно учитывать, что деятельность предпринимательских и не предпринимательских корпораций США отдельно регулируется специальными законами штатов, предназначенными именно для данного вида объединений. Особому правовому регулированию подлежат корпорации в сфере банковской деятельности и некоторые другие виды корпораций (например, профессиональные адвокатские корпорации). Однако ни один из действующих законов не содержит ни специального определения предпринимательской корпорации, ни общего определения понятия корпорации. Некоторые законы о предпринимательских корпорациях выделяют в качестве необходимого признака получение прибыли. По своему правовому положению американские предпринимательские корпорации напоминают акционерные общества стран континентального права.

Если попытаться сформулировать признаки современной корпорации с экономической и юридической точек зрения, то можно сказать следующее:

- корпорации – это сложный имущественный комплекс;
- собственность корпорации определяется долями в собственном капитале компании;
- акционеры контролируют компании, собственниками которых они являются. Они вкладывают свои собственные средства (деньги, имущество или право пользования имуществом), формируя при этом уставный капитал компании;
- управляющие директора в корпорациях обладают юридическим правом принятия решений.

В литературе по стратегическому управлению корпорациями выделяют несколько форм организации бизнеса. М. И. Кныш, В. В. Пучков и Ю. П. Тютиков выделяют индивидуальную форму предпринимательства (фирмы индивидуальных собственников), партнер-

ство (организация находится в собственности двух и более лиц) и корпорации, которые отождествляют с акционерными обществами. Авторы считают: «Это особая форма организации бизнеса, регулируемая законодательством, представляющая с точки зрения закона отдельное юридическое лицо. Посредством инкорпорации-образования акционерного общества владельцы-акционеры создают организацию (фирму, предприятие), которая юридически может владеть имуществом, быть собственником, брать ссуды и т.д.»[13].

Эти авторы выделяют характерные черты корпораций:

- 1) находится во владении акционеров;
- 2) акционеры имеют право на долю в доходе;
- 3) акционеры не могут быть принуждены отвечать по обязательствам и долгам корпорации.

Необходимо заметить, что две последние указанные авторами «характерные черты» являются следствием статуса акционера [14] и, следовательно, характерными чертами корпорации по существу быть не могут.

Кроме этого в той же книге приводятся преимущества и недостатки корпораций. Считают, что широкое распространение корпоративной формы организации бизнеса связано с такими ее преимуществами, как:

- финансирование через продажу акций и облигаций;
- использование возможностей фондового рынка для привлечения инвесторов;
- ограниченная размером пакета акций ответственность владельцев;
- большие объемы капиталов, позволяющие использовать более высокий уровень образования и разнообразие специализаций трудовых ресурсов в управлении;
- «вечность» корпораций, которая обеспечивается тем, что передача собственности корпораций посредством продажи акций не подрывает ее целостности.

Вместе с тем корпорация как форма организации бизнеса имеет и определенные недостатки:

- регистрация устава сопряжена с некоторыми бюрократическими процедурами и расходами;
- владельцы могут избежать ответственности за сомнительную деятельность, а сами корпорации могут быть базой для выпуска ценных бумаг, не имеющих никакой стоимости;
- двойное обложение дохода корпораций в виде прибыли и в виде дивиденда;
- значительный разрыв между функциями владения и управления [13].

Понятие корпорации является основополагающим во многих развитых странах, например в США, где акционерному обществу соответствуют корпорации, выпускающие акции. Тем не менее, отождествлять понятие корпорации с понятием акционерного общества неверно.

Более того, многообразие функций современных корпораций с учетом стран базирования и отраслевых особенностей, целей исследования корпораций с неизбежностью порождает многообразие «функциональных» определений. Следует признать, что в политической, экономической, социальной жизни современного общества термин «корпорация» существует пока на уровне обыденной хозяйственной и социальной практики (средства массовой информации, общественное мнение, политические дискуссии), а также в настоящее время широко входит в научный оборот.

Нужно учитывать, что определение корпорации отсутствует в отечественном законодательстве. Поэтому использовать понятие корпорации как одну из разновидностей

юридического лица невозможно. В этой ситуации определять и характеризовать деятельность отечественных корпораций возможно лишь через характеристики составляющих их юридических лиц с присущими им организационно-правовыми формами и особенностями деятельности. Очевидно, что юридическое понятие корпорации должно основываться на всестороннем анализе этого вида субъектов рыночной деятельности с точки зрения экономической теории, теории управления и других научных дисциплин, а также с точки зрения зарубежных экономистов.

Использование понятия в качестве обыденного исходит из предположения, что все знают, что такое «корпорация» и не требуется, соответственно, дополнительно останавливаться или уточнять содержание этого понятия. Так и поступают авторы названных книг. Они строят свои теоретические конструкции, используя понятие «корпорация», но не обсуждая его. Такой подход порождает неопределенность в самой основе исследования. Естественно, что в этом случае проверить правильность теоретических построений становится невозможным.

Вывод. Суммируя изложенное выше, можно отметить, что корпорации представляют собой, как правило, объединения акционерных обществ – холдинговые компании, концерны, ФПГ, то есть понятие корпорации гораздо шире понятия акционерного общества. Именно поэтому нельзя согласиться с трактовкой корпоративного права как совокупности локальных нормативных актов, с помощью которых акционерные общества самостоятельно регулируют свою деятельность.

Кроме того, приведенное выше позволяет утверждать, что корпорация – это тоже хозяйственная система, причем, это не просто сумма частей (юридических и физических лиц – учредителей и акционеров), а целостный комплекс, характеризующийся новым качеством, не присущим составляющим ее элементам. Корпорация относится к организационно-производственным системам и, в отличие от систем технических и организационных, обладает рядом характерных интегральных признаков и новым качеством. Корпорация – это производственно-хозяйственный комплекс, имеющий в качестве основной цели деятельности производство продукции или осуществление иной хозяйственной деятельности для удовлетворения интересов учредителей и государства. В корпорации сочетаются хозяйственная деятельность и руководство этой деятельностью посредством организации хозяйственных (внутрикорпоративных) связей как субординационных, так и координационных. Такой подход к определению корпорации можно назвать системным или элементно-целевым. Таким образом, в широком смысле слова «корпорацию» можно определить как единый производственно-хозяйственный комплекс, обладающий необходимым для осуществления своей деятельности имуществом, созданный самостоятельными субъектами экономики (гражданами и юридическими лицами) для ведения определенной хозяйственной деятельности и руководства ею, состоящий из наделенных хозяйственной компетенцией и находящихся в устойчивых связях внутрикорпоративных структур и органов управления, один из которых (например, Совет учредителей) является центром системы.

В такой ситуации отсутствует возможность сформулировать критерий оценки правильности управленческих решений и стратегий управления. Надо заметить, что такая оценка правильности решений важна как для государства, осуществляющего внешнее управление корпорациями, так и для владельцев корпорации – акционеров. Одновременно такая оценка важна и для высших менеджеров корпорации. Поэтому одной из задач нашего исследования стояло определение корпорации как объекта управления, раскрытие ее

содержания и структуры в современных российских условиях. Для этого рассмотрели понятие «корпорация», основанное на изучении экономической роли, которую выполняют корпорации в экономике, оценили взаимоотношения собственности в качестве своеобразного детерминанта экономической деятельности и социальной ответственности корпораций. Такое определение может обладать не только определенной научной новизной, но и быть практически полезным при решении целого ряда задач нормативного регулирования и управления корпорациями. Исследования показывают, что холдинги чаще встречаются в Германии, а финансово-промышленные группы – в Японии. В России же ярко выражено стремление развивать обе формы диверсификации. Такого смещения «корпоративной моды» в мировой практике нет. Вместе с тем, эти два вида корпораций встречаются и, вполне вероятно, являются перспективными в России видами корпораций.

Список литературы

1. Ленин, В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма / В. И. Ленин. – Полн. собр. сочин., изд. 4-е. – Т. 22. – С. –173–290.
2. Федеральный закон от 30.11.95 г. № 190—ФЗ «О финансово-промышленных группах»: Собрание законодательства РФ №49 от 04.12.95г. Ст. 46-97.
3. Клепач, А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике (комментарий к докладу Всемирного банка) / А. Клепач, А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С.38.
4. Юданов, А. Ю. Секреты финансовой устойчивости международных монополий / А. Ю. Юданов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 191 с.
5. Современная теория глобализации: экономические очерки. – М.: ГУУ, 2002. – С. 63–75.
6. Рудык, Н. Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкуп долговым финансированием / Н. Б. Рудык. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 454 с.
7. Большой коммерческий словарь. – М.: 1996. – С. 132.
8. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К.; пер. с англ.; гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000.
9. Росс, С. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан; пер. с англ. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2000.
10. Сонькин, Н. Б. Корпорации: Теоретические и прикладные проблемы / Н. Б. Сонькин. – М.: Московская высшая языковая школа, 1999. – С. 17; Храброва, И. Ю. Корпоративное управление: Вопросы интеграции / И. Ю. Храброва. – М.: АЛПИНА, 2000.
11. Степанов, П. В. Корпорации в российском гражданском праве / П. В. Степанов // Законность. – 1999. – №4.
12. Батлер, У. Э. Основные черты российского открытого акционерного общества и американской корпорации / У. Э. Батлер // Государство и право. – 1998. – №7.
13. Кныш, М. И. Стратегическое управление корпорациями / М. И. Кныш, В. В. Пучков, Ю. П. Тютиков. – СПб.: Мультиформ- пресс, 2002. – 239 с.
14. Федеральный закон от 26.12.95 г. № 208—ФЗ «Об акционерных обществах»: Собрание законодательства РФ №1 от 01.01.96г. Ст.1.

Статья поступила в редакцию 18.06.08.

Yu. Ye. Chistyakova

CORPORATION AS A SUBJECT OF ECONOMIC RELATIONS

Problems of using the terms "corporation", "corporate management" which are being used more and more often in statutory acts and scientific literature are considered. The essence of corporation as organizational form, its role as a subject in the sphere of economic relations is revealed.

ЧИСТЯКОВА Юлия Евгеньевна – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита МарГТУ. Область научных интересов – бухгалтерский учет в корпорациях, корпоративная отчетность. Автор восьми публикаций.

ХРОНИКА СОБЫТИЙ

УДК 378.184:654

Студентка МарГТУ в числе победителей Всероссийской олимпиады

Всероссийская студенческая олимпиада по бухгалтерскому учету и экономическому анализу проводилась с 21 по 22 мая 2008 года в Самарском государственном экономическом университете. В ней приняли участие 12 высших учебных заведений из разных городов России: Оренбургский государственный университет, Псковский государственный политехнический институт, Пензенский государственный педагогический университет им. В. Г. Белинского, Белгородский государственный университет, Ульяновский государственный университет и другие вузы.

Марийский государственный технический университет представляла команда, в состав которой вошли студенты 4 курса специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Абдулаева Ирина, Кушаев Джамиль и Новоселова Наталия.

Олимпиада проходила в два этапа: в первый день основное внимание уделялось решению ситуационных задач по бухгалтерскому учету, управленческому учету и экономическому анализу, причем последнее задание было представлено в виде криптограммы.

На следующем этапе олимпиады проводилось тестирование. В Самарском государственном экономическом университете создан сайт, на котором размещены все тесты по основным дисциплинам. Кроме того, в компьютерных классах вуза проводится тестирование в режиме on-line.

После окончания туров олимпиады, в то время как авторитетное жюри определяло победителей, все участники жарко обсуждали тему «Реформирование бухгалтерского учета в России».

Завершающим этапом олимпиады было оглашение результатов и награждение победителей олимпиады в актовом зале вуза.

Первое и второе место в личном зачете заняли хозяева олимпиады – студентки Самарского государственного экономического университета. Представительница нашего университета Новоселова Наталия заняла третье место в индивидуальном первенстве, показав достойный уровень знаний, приобретенных за время учебы.

Стоит отметить разнообразие программы олимпиады, в ходе которой предполагалось не только выполнение участниками заданий, но и интересная экскурсия, знакомство гостей с самыми красивыми местами города Самары.

Безусловно, проведение подобных мероприятий позволяет повысить интерес студентов к области своих профессиональных знаний, указать ориентиры в изучении и применении современного законодательства, выявить нетрадиционные подходы в решении задач бухгалтерского учета и экономического анализа.

Т. И. Ушакова, Н. С. Новоселова

Статья поступила в редакцию 29.08.08

УШАКОВА Татьяна Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита МарГТУ. Область научных интересов – бухгалтерский учет, комплексный экономический анализ, основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах. Автор 56 научных публикаций.

НОВОСЕЛОВА Наталия Сергеевна – студентка 5 курса экономического факультета МарГТУ.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Редакция журнала «Вестник Марийского государственного технического университета» принимает к публикации статьи, соответствующие профилю издания, объемом не более 15 страниц, включая рисунки.

Статья должна содержать только оригинальный материал, отражающий результаты исследований автора, завершенных не более чем за год до публикации.

К печати будут приниматься материалы, которые не опубликованы и не переданы в другие редакции. Статьи подвергаются обязательному рецензированию. Рецензенты назначаются редколлегией журнала. Мнение рецензента доводится до автора представленных работ. В «Вестнике ...» печатаются только статьи, получившие положительные рецензии.

Требования к оригиналам представляемых работ

Структура научной статьи

1. Аннотация (3-4 предложения), ключевые слова.
2. Введение (оценка состояния вопроса, основанная на обзоре литературы с мотивацией актуальности; выявленное противоречие, позволяющее сформулировать проблемную ситуацию).
3. Цель работы, направленная на преодоление проблемной ситуации (1-2 предложения).
4. Решаемые задачи, направленные на достижение цели.
5. Математическое, аналитическое или иное моделирование.
6. Техника эксперимента и методика обработки или изложение иных полученных результатов.
7. Интерпретация результатов или их анализ.
8. Выводы, отражающие новизну полученных результатов, показывающих, что цель, поставленная в работе, достигнута.

Требования к оформлению статьи

Статья должна быть представлена в электронном виде и компьютерной распечатке (2 экз.) на бумаге формата А4. Размер шрифта 12 пт, межстрочный интервал одинарный. Поля: справа – 2 см, слева, сверху и снизу – 3 см.

На первой странице статьи слева печатается УДК (размер шрифта 12 пт, прямой, светлый). Ниже, справа – инициалы, фамилия автора (размер шрифта 14 пт, курсив, жирный). Ниже, по центру – название статьи (размер шрифта 14 пт, прямой, жирный).

Далее размещается аннотация. Аннотация статьи представляется на **русском и английском языках**.

Рисунки, графики, таблицы должны иметь нумерационный и тематический заголовки (размер шрифта 10 пт).

Таблицы и рисунки должны быть вставлены в текст после абзацев, содержащих ссылку на них.

Размеры иллюстраций не должны превышать размеров текстового поля (не более 15 см).

Список литературы оформляется согласно порядку ссылок в тексте (где они указываются в квадратных скобках) и обязательно в соответствии с ГОСТ 7.1-2003.

Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Статья должна быть подписана автором. После подписи автора и даты указываются его фамилия, имя, отчество (полностью), место работы, должность, область научных интересов, количество опубликованных работ, телефон, домашний адрес.

К статье прилагаются следующие **документы**:

- выписка из протокола заседания кафедры;
- экспертное заключение о возможности опубликования.

Материалы представляются в папке с завязками (каждая статья в отдельной папке).

Подписка на журнал осуществляется по каталогу «Газеты. Журналы» Агентства «Роспечать» (подписной индекс **42913**, тематический указатель: Научно-технические издания. Известия РАН. Известия вузов).

Следующий номер журнала выйдет в декабре 2008 года.