

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

IV Всероссийской научно-практической конференции

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

26 декабря 2008 г.

Часть 2

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2009

ББК 65я431 УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции. В 3 частях. (Часть 2) / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС – Издательство СИБПРИНТ, 2009. – 163 с.

ISBN 978-5-94301-058-3

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Председатель: *Джурабаев К.Т.*, доктор экономических наук, профессор кафедры Организации производства НГТУ (г. Новосибирск)

Сопредседатель: *Чернов С.С.*, кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой Систем управления и экономики энергетики, заместитель декана факультета энергетики НГТУ, руководитель Центра развития научного сотрудничества (г. Новосибирск)

Члены оргкомитета:

Рыманов А.Ю., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Финансов и налоговой политики НГТУ (г. Новосибирск)

Гришина Е.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры Систем управления и экономики энергетики НГТУ (г. Новосибирск)

Грабовецкая Н.Г., кандидат технических наук, заведующая секцией Научно-методического центра НГТУ (г. Новосибирск)

В сборник вошли материалы секций: «Экономика народонаселения и демография», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика и управление качеством», «Экономическая безопасность», «Экономика природопользования», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-94301-058-3

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ 6

Миллер М.А. Влияние физической активности населения на экономическое и демографическое развитие государства: институциональный аспект..... 7

Стариков М.А. Влияние демографической проблемы на развитие мировой экономики 12

Хахалкина И.В. Проблемы и особенности занятости коренных малочисленных народов..... 14

СЕКЦИЯ 9. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ 18

Барсукова М.Е. Экономические эффекты привлечения иностранных работников на рынок труда Иркутской области..... 19

Божья-Воля А.А. Особенности оценки и стимулирования результативности деятельности государственных служащих 22

Бойко А.А. Диагностика межличностных отношений в управленческой команде бизнес-организации 26

Жерносек К.А. Структура занятости как основной индикатор экономического развития российского общества..... 31

Зимович Л.Е. Анализ организации оплаты и материального стимулирования труда на предприятии 34

Чернов О.В., Басинская Е.А. Движущие силы международной миграции населения 40

СЕКЦИЯ 10. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ 44

Бадеева Е.А. SWOT-анализ в стратегическом планировании государственным образовательным учреждением высшего профессионального образования..... 45

Данилова А.О. Оценка интегрированной системы менеджмента лесопромышленного предприятия 50

Дощечникова В.Н., Иванова А.Н. Управление качеством сервисных услуг..... 55

Рязанцева И.А., Левшина В.В. Выбор модели системы менеджмента для предприятий пищевой промышленности..... 60

СЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	65
<i>Андропова В.А., Богданова Л.С.</i> Российская экономика: финансовая стабильность возможна	66
<i>Кудряшов В.А., Богданова Л.С.</i> Специфика развития банковской системы России	71
<i>Курихина Е.В., Богданова Л.С.</i> Сокращение издержек как главенствующий метод ресурсосбережения	74
<i>Руденко Е.А.</i> Проблема рейдерства в регионах	79
<i>Садыкова Л.Ф., Теплякова Т.Ю.</i> Управление банковскими рисками	82
СЕКЦИЯ 12. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	86
<i>Григорьев А.В., Добров А.М., Чуканов С.А.</i> Теоретические аспекты организации экологической безопасности Вооруженных сил РФ	87
<i>Литвинов А.Е.</i> Организация экологического маршрута на территории гидрологического памятника природы озеро Абрау	92
<i>Марьянова С.А.</i> Экологические затраты: содержание, сущность и необходимость определения	95
<i>Шлаева М.В., Самерханова А.Н., Богданова Л.С.</i> Проблема экологии – это проблема каждого	100
СЕКЦИЯ 13. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	103
<i>Булгас Е.А.</i> Нормативное регулирование выплат пособий по беременности и родам	104
<i>Галимова О.А.</i> Особенности бюджетирования в ВУЗе	108
<i>Гудкова В.В.</i> Амортизация как источник собственных средств организации	114
<i>Гуленок Т.Б., Лебедеко Т.А., Ильина Т.А.</i> Разработка концепции и выбор программы по автоматизации управленческого учета	116
<i>Калмурзаева Н.В., Сазонова И.В.</i> Перспективы совершенствования государственного и общественного регулирования аудиторской деятельности в России	120

Куприянова Т.А. Анализ методов урегулирования дебиторской и кредиторской задолженности в жилищно-коммунальном комплексе	125
Куприянова Т.А. Планирование, как инструмент урегулирования дебиторской и кредиторской задолженности на ОАО "Милко"	130
Медникова Н.А. К проблеме интерпретации расходов, затрат, издержек	134
Овчинникова Н.Н. Оценка непрерывности деятельности организации: проблемы и их решение	139
Поленова С.Н. Исследование системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности	144
Сапрыкина О.А. Вопросы переоценки и обесценения основных средств по РСБУ и МСФО	149
Чурикова А.А. Отраслевые особенности управленческого учета материальных затрат в черной металлургии	154
Шмакова О.В. План счетов как неотъемлемое приложение к учетной политике организации	160

Секция 8

***ЭКОНОМИКА
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ
И ДЕМОГРАФИЯ***

ВЛИЯНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

© Миллер М.А.♦

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,
г. Омск

В статье изучается значение института государства в регулировании физической активности населения. Физическая активность рассматривается как фактор, влияющий на экономическое и демографическое развития государства в условиях возрастания роли качественной составляющей населения.

Физическая активность является природной потребностью человека, поэтому ее реализация происходила непрерывно в любую историческую эпоху, накладывая свой отпечаток на социально-экономическое и демографическое развитие народонаселения. При этом государство, стремясь улучшить экономические и демографические параметры своего развития, выступало регулятором физической активности населения. Особо показательно это проявлялось в античный период.

В период античности экономическое процветание государства зависело, прежде всего, от военных действий в виде собственных захватнических кампаний и посредством обороны своей территории (в конечном счете, собственного экономического благополучия) от враждебных проявлений других государств. И в том, и в другом случае, конечно, большое значение имел количественный состав своей армии, но важнейшую роль играла также качественная составляющая человеческих ресурсов по следующим причинам:

Конкретному государству подчас приходилось вступать в военные действия с противником, армия которого обладала большей численностью, и тогда успех в сражениях зависел, прежде всего, от силы, мужества и выносливости собственных воинов.

Для сколько-нибудь существенного увеличения численности населения (воинов) требуется как минимум несколько десятков лет, а воевать (и побеждать) необходимо уже сейчас. При этом для хорошей профессиональной и физической подготовки воина, вклад которого в сражение ком-

♦ Доцент кафедры Экономики и социологии труда, кандидат экономических наук

пенсировал бы ограниченную численность армии, достаточно несколько лет.

Таким образом, экономическое процветание государства обуславливало необходимость наличия не столько многочисленного, сколько здорового и физически подготовленного населения как достаточного ресурса для проведения собственных военных кампаний, обороны своей территории и удержании в подчинении захваченных рабов. Для этой цели государство поддерживало соответствующую институциональную среду.

Например, в Спарте отец обязан был показывать своего новорожденного ребенка совету старейшин, который оставлял его живым, если тот, по их мнению, был абсолютно здоров [1, С. 11]. Физическое воспитание охватывало и юношей, и девушек. В юношах воспитывали стойкость и физическую силу, в девушках развивали физическое здоровье и выносливость, чтобы они могли выносить и родить здоровое потомство. Данный аспект отмечается, в частности, в трудах древнегреческого писателя и историка Плутарха: «... Девицы также упражнялись в беге, борьбе, бросании диска и копья, чтобы их тела были сильны и крепки и чтобы такими же были и рождаемые ими дети. Закаленные такими упражнениями, они могли легче вынести муки деторождения и выйти из них здоровыми» [Цит. по: 1, С. 12]. Все это проводилось в Спарте под влиянием культа «здоровья и силы» в рамках улучшения, в первую очередь, качественных характеристик населения, что можно считать доминирующей демографической тенденцией того времени.

В Афинах, в отличие от Спарты, особо почиталось гармоничное развитие личности, соединяющее в себе гуманитарное образование и достойную физическую подготовку. Популярную в те времена поговорку о ничемном человеке «не умеет ни читать, ни плавать» можно считать одной показательных неформальных норм, институционально подтверждающих указанную тенденцию.

Таким образом, в период античности государство как институт, стремясь реализовать свои экономические интересы, связанные, как правило, с военными кампаниями, создавало прочную институциональную среду для использования физической активности в качестве инструмента повышения качества населения. Здоровые, физически подготовленные воины как ресурс военной мощи полиса, физически здоровые и выносливые девушки и женщины, способные родить крепкое, жизнеспособное потомство, замещающее потери населения (как естественные, связанные со старением, так и особенно, военные) становились обязательной предпосылкой и неперенным условием социально-экономического развития древнегреческих государств.

Экономические и демографические аспекты влияния института государства на использование населением физической активности прослежи-

ваются и в современный период функционирования индустриально развитых стран.

В настоящее время иметь достаточный по численности и качеству демографический ресурс экономически выгодно любому развитому государству. В этой связи оздоровительные мероприятия, инициированные государством и предусматривающие, в том числе, использование достаточной по объему физической активности как важнейшего здоровьесберегающего инструмента, необходимы для сбалансированного социально-экономического развития страны.

Важно отметить, что в настоящее время Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) официально признается связь между низкой физической активностью (или ее отсутствием) и смертностью населения. Так, по оценкам ВОЗ, общая физическая неактивность провоцирует 1,9 млн. смертей в мире [2, С. 126]. Согласно данным той же организации, в Европе отсутствие физической активности является причиной 600 тыс. случаев смерти ежегодно (5-10 % от общей смертности, в зависимости от страны) [4].

Если в античном периоде увеличение физической активности для укрепления здоровья было необходимо для отражения внешних угроз, захвата и поддержания в подчинении рабов, то в настоящее время аналогичные меры используются институтом государства для уменьшения расходов на здравоохранение, социальное обеспечение и т.п. – расходов, значительных по масштабам в условиях гуманизации общества. Особенно в этом вопросе преуспели развитые европейские страны.

Для европейских государств в целом характерно одновременное использование множества инициатив по созданию условий для наиболее полной реализации оздоровительного потенциала физической активности. В последние годы прослеживается разработка оздоровительных общественно ориентированных национальных концепций развития спорта, а также осуществление программ борьбы с избыточным весом и ожирением населения возможностями физической культуры и спорта.

Наибольшее развитие в Европе получили подходы к повышению физической активности населения (или отдельных контингентов), реализуемые через городское территориальное планирование и школы, содействующие укреплению здоровья.

Первое направление базируется на понятии «воонерф» (общее уличное пространство для пешеходов и медленно движущихся автомобилей). Совместное использование уличного пространства всеми указанными участниками движения достигается за счет искусственно предусмотренных препятствий (деревьев, клумб, зон парковки и т.п.). Проезжая часть находится на одном уровне с тротуарами, автомобили в этой части города, обозначенной знаком «воонерф», не имеют никаких привилегий и должны

двигаться со скоростью пешеходов. Данный подход особенно широко распространен в Германии, Нидерландах, странах северной части Европы [3].

Другое общеевропейское направление организации использования оздоровительного потенциала физической активности нацелено на школьников и функционирует через сеть школ, содействующих укреплению здоровья (ENHPS), при поддержке Совета Европы, Европейской комиссии и Европейского регионального бюро ВОЗ. В центре данной модели – ученик школы, рассматриваемый как индивидуальная личность в динамическом окружении. В настоящее время к сети присоединились тысячи школ более чем 40 странах Европы, реализуя различные инновационные программы, направленные на развитие физической активности и здорового питания детей как в школе, так и вне ее, в тесном контакте с родителями и местным сообществом [3].

Среди европейских стран, разрабатывающих и внедряющих программы популяризации физически активного образа жизни, Финляндия отличается наиболее последовательным перемещением (на государственном уровне) акцента с состязательных и элитных видов спорта на оздоровительную физическую активность для всех жителей страны. В настоящее время Финляндия наработала опыт проведения уже трех пятилетних национальных программ по развитию физической активности населения, реализуемых последовательно с начала 90-х гг. прошлого века.

В целом XX в. стал временем расцвета физкультурно-спортивной активности населения основных быстро развивающихся стран. Этому способствовало появление реанимированного с античного периода олимпийского движения (конец XIX в.), зарождение профессиональных спортивных клубов, создание условий для развития и популяризации любительского спорта. В современных условиях объективно признается, но пока, к сожалению, не в полной мере используется оздоровительный и экономический потенциал высокой физкультурно-спортивной активности граждан страны.

Сопоставляя античность и современность, можно сделать следующие выводы: усиление института государства в области сохранения и укрепления здоровья, в том числе посредством использования необходимой по объему физической активности, происходило в те исторические периоды, когда, во-первых, повышалось значение качественных характеристик населения, во-вторых, наблюдалось единство и тесная взаимосвязь реализации экономических и демографических задач.

Для того, чтобы человек мог выжить в окружающей его среде, природа «заложила» в него такой ресурс, как «двигательная способность». Постепенно, борясь за выживание в конкретных исторических эпохах, человек через полученный опыт и накопленные знания достиг понимания того,

что максимально комфортное существование и удлинение периода активной жизнедеятельности достигается тогда, когда сохраняется сбалансированность физической активности на всем протяжении его жизни. При этом крайности, в виде вынужденного изнурительного физического труда (что характерно, прежде всего, для прошлых столетий и бедных стран сегодняшнего времени) и резкое уменьшение совокупной глобальной двигательной активности населения (как следствие развития научно-технического прогресса и увеличения доли умственной составляющей трудовой деятельности), приводят к ухудшению здоровья и сокращению продолжительности активной жизни людей.

Человечество, испытав в своей истории обе эти «крайности» постепенно приходит к необходимости достижения оптимального сочетания между физической и умственной активностью в жизнедеятельности большей части населения как индустриально развитых, так и развивающихся стран. Следует отметить, что такой баланс обуславливается не только соображениями, нацеленными на укрепление демографического ресурса каждого государства, но и социально-экономическими резонами, связанными с сокращением экономических потерь и снижением распространения асоциального поведения в обществе за счет увеличения здоровьесберегающей физической активности вообще и развития физкультурно-спортивного сектора в частности.

В целом исторический опыт свидетельствует о том, что реализация населением физической активности как здоровьесформирующего и здоровьесберегающего инструмента имеет институционально обусловленный характер. При этом совокупный уровень физической активности населения выступает фактором, определяющим экономическое и демографическое развитие государства.

Список литературы:

1. Голощапов Б.Р. История физической культуры и спорта: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Б.Р. Голощапов. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 312 с.
2. Сбережение народа/ под ред. Н.М. Римашевской; Ин-т соц.-экон. проблем народонаселения РАН. – М.: Наука, 2007. – 326 с.
3. Содействие физически активному образу жизни в городских условиях [Электронный ресурс]: World Health Organization – Режим доступа: <http://www.euro.who.int/>.
4. Физическая активность в Европе: аргументы в пользу действий [Электронный ресурс]: World Health Organization – Режим доступа: <http://www.euro.who.int/>.

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

© Стариков М.А.[♦]

Поволжский государственный университет телекоммуникаций
и информатики, г. Самара

В наше время численный рост населения в мире оказывает большое влияние, как на жизнь отдельных государств, так и на существование мира в целом и возникающих между государствами отношений. В современном мире существует несколько глобальных проблем, в том числе и демографическая проблема. По мнению автора, данная проблема оказывает очень большое влияние на развитие экономических отношений как внутри отдельно взятой страны, так и на развитие отношений между странами. По прогнозу ООН население планеты Земля к 2015 году будет составлять 8 млрд. человек. А ведь у каждого человека есть биологические потребности, заключающиеся в потреблении пищи, воды, воздуха, энергии солнца. При этом необходимо учитывать то, что природные ресурсы с каждым годом истощаются, и их неумолимо становится всё меньше и меньше.

Люди вырубают леса, осушают водоёмы, строят различные промышленные предприятия, отрицательно воздействующие на природу, для того, чтобы удовлетворить свои потребности, чтобы обеспечить себя всем необходимым для существования. Но данные действия носят губительный для природы характер. Пример: воздействие человека на природу определяет исчезновение некоторых видов животных (или растений), способных принести пользу человеку. Например, рыбы из семейства лососевых или осетровых, способных в свою бытность принести реальную экономическую пользу человеку.

Стабилизация численности населения в мире является одним из основных условий здорового экономического состояния.

Определение народонаселение само по себе означает – совокупность людей, воспроизводящих себя. То есть, мы можем говорить о народонаселении всей планеты Земля, какой-либо страны или региона. Народонаселение выступает в качестве главной общности демографической структуры. Также народонаселение выступает в качестве субъекта исторического процесса и основой эволюционного развития человечества. Без народонаселения не может быть как такового процесса жизни на Земле. Существует множество факторов, оказывающих большое влияние на народонаселение, таких, как общая численность населения, его плотность на отдельно

[♦] Кафедра Электронной коммерции

взятых участках планеты, темпы роста населения, рождаемость и смертность, уровень жизни населения, миграция населения, уровень здоровья людей. Все вышеперечисленные факторы определяют темпы общественного развития, потому что во многом от них зависит, как будет существовать общество.

Народонаселение неразрывно связано со многими социальными сферами и, прежде всего с экономикой. Можно рассмотреть взаимоотношения категорий народонаселения и экономики в двух аспектах: экономика-народонаселение и народонаселение-экономика.

Проанализируем первую форму взаимоотношений. Например, показатель рождаемости зависит от материального благосостояния, от обеспеченности жильём, от занятости женщин в производстве и других менее значительных факторов. Хотя не всегда высокое экономическое положение отдельно взятой страны определяет высокий уровень рождаемости. И, наоборот, в странах с низким уровнем жизни случаются вспышки высокой рождаемости (например, Бразилия, относящаяся к экономически развивающимся странам, ВВП по состоянию на 2007 год составляет – 10073 долл., но уровень рождаемости в этой стране достаточно высокий).

Во второй форме взаимоотношений рассмотрим темпы ускоренного и замедленного экономического роста. Ускоренные или замедленные темпы экономического роста зависят от общей численности народонаселения. При этом стоит заметить, что экономическая кооперация, то есть объединение нескольких экономических структур в одну, способствует в некоторых случаях ускоренным темпам роста экономики.

Плотность населения также оказывает влияние на экономический рост. Например, в странах с малой плотностью населения преобладает приверженность этих стран к ведению натурального хозяйства. Для таких стран является невыгодным развитие информационно-транспортной инфраструктуры (например, ведение линий кабельных коммуникаций).

Темпы роста населения также влияют на экономический рост. Причём для экономики важно, чтобы соблюдался баланс между высоким уровнем роста населения и низким уровнем роста. Низкий уровень роста негативно влияет на национальный доход государства, потому что в государстве происходит сужение производительных сил. В то же время, высокие темпы роста населения не всегда позволяет экономике удовлетворить потребности людей. В России сейчас наблюдаются превышение смертности над рождаемостью и соответственно уменьшение населения, что вызывает беспокойство относительно дальнейших темпов роста российской экономики и существования России в целом.

Миграция народонаселения может быть как положительным, так и отрицательным фактором. Нарушение пропорций между мужским и женским населением ведёт к миграции населения, наносящее ущерб экономи-

ке. Ущерб экономике наносит не любая миграция. Миграционная подвижность населения в целом есть фактор положительный, поскольку такая подвижность делает возможным более равномерное распределение населения в социальном пространстве, его перераспределение между трудоизбыточными и трудодефицитными районами, способствует выравниванию производственного опыта людей. Какой эффект – положительный или отрицательный – оказывает миграция в каждом конкретном случае, зависит от ее темпов и направленности.

Также к факторам темпов экономического роста можно отнести физическое и психологическое состояние трудоспособного населения, ведь от здорового состояния работников зависит уровень темпов экономического роста.

Таким образом, опасность современного демографического положения заключается не столько в высоком уровне роста населения, сколько в последствиях этого роста. Не поднимая уровень экономики, с течением времени человечество может получить всё больше и больше людей, живущих за «чертой бедности», что не может не вызывать беспокойства, поэтому первоочередной является задача по стабилизации уровня мировой экономики, позволяющей, возможно, избежать этих последствий. В России сейчас сложная ситуация с народонаселением, с уровнем его роста, и выход видится в качественном повышении уровня национальной экономики, большей занятостью трудоспособного населения, повышении уровня жизни в России.

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ЗАНЯТОСТИ КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ

© Хахалкина И.В.♦

Дальневосточный государственный университет путей сообщения,
г. Хабаровск

В данной статье рассматриваются проблемы занятости коренных малочисленных народов (в частности Дальнего Востока) в условиях рыночных отношений. Описываются факторы традиционной сферы хозяйствования, влияющие на занятость малочисленных народов, и предлагаются рекомендации для адаптации народов к современным условиям рынка труда.

♦ Преподаватель кафедры «Социально-культурный сервис и туризм»

Новые для нашего общества процессы на российском рынке труда – спад производства, рост безработицы, понижение жизненного уровня породили у подавляющей части населения множество проблем в сфере труда и занятости. Не всем членам российского общества удалось адаптироваться к ситуации, когда гарантированная заработная плата и трудоустройство более не существуют.

Особенно уязвимыми оказались коренные малочисленные народы, экономика, которых в результате кризиса последних лет находится в депрессивном состоянии. Особое значение здесь имеет и этнокультурная традиция низкой социальной мобильности. В настоящий момент их положение еще более осложняется объективной неприспособленностью их образа жизни к особенностям экономики переходного периода с преимущественной ориентацией на коммерческую эффективность.

Традиционное хозяйство коренного населения Дальнего Востока – основной источник его существования в недалеком прошлом, сегодня переживает не лучшие времена. Под традиционными видами деятельности понимается: оленеводство, рыболовство, охота, пошив меховых и сувенирных изделий.

Ситуация в области занятости аборигенного населения в традиционной сфере хозяйствования определяется следующими отрицательными факторами:

- сужением сфер труда и сокращением количества рабочих мест в традиционных сферах занятости;
- потерей интереса (прежде всего молодежи) к традиционным отраслям хозяйствования;
- низким образовательным уровнем и отсутствием необходимых навыков ведения хозяйства в условиях перехода на новые рыночные отношения и технические основы ведения традиционного хозяйства;
- ростом групп, полностью утративших интерес к труду [4, С. 65].

Взаимодействие индустриального общества и относительно замкнутых сообществ с родовой структурой и преобладанием натурального хозяйства порождает противоречивые социальные, экономические и правовые проблемы. Например, такой фактор как отход аборигенного населения, особенно молодежи, от традиционных отраслей хозяйствования, вызван ухудшением условий жизни и труда при существующей политике занятости, ориентированной на производственное кочевание. Переселение кочевых народов в поселки, где предварительно не была создана производственная инфраструктура, отвечающая их трудовым навыкам, крайне негативно сказалось на уровне занятости представителей коренных национальных групп. Новая система расселения была слабо ориентирована на

традиционные территории природопользования. В результате этого уровень занятости трудоспособного населения значительно снизился.

Положение усугубляется также формированием различий в образовательном и культурном уровнях юношей, ориентированных на работу в тундре, и девушек, воспитывающихся в относительно урбанизированной среде стационарных поселений. Прямым следствием этого являются нынешние демографические проблемы коренных малочисленных народов [1, С. 16].

Основные проблемы, с которыми сталкиваются хозяйства традиционного направления деятельности аборигенов – это отсутствие добротной материально-технической базы. В случае создания таковой появится реальная возможность существенно увеличить количество рабочих мест в хозяйстве. Интенсивное культивирование традиционных форм хозяйствования обернется множеством социальных благ и снижением социальной напряженности, поэтому необходимо обдуманно создавать оптимальные соотношения традиционных и нетрадиционных отраслей хозяйства, но, безусловно, данная проблема не решаема без грамотного регулирования занятости населения.

Вопрос регулирования занятости коренных малочисленных народов состоит в том, что занятость этих народов целесообразно рассматривать, как социально-экономическую категорию, имеющую специфические особенности определяющего характера, проявление которых заключается в значительном снижении эффективности использования традиционных способов регулирования занятости населения.

Традиционные виды деятельности характеризуются одними и теми же переходящими от поколения к поколению приемами и способами труда, которые практически в неизменном виде передаются в процессе социального наследования через поколения. Внедрение новых, совершенно не связанных с традиционным хозяйством коренных народов видов хозяйственной деятельности, не будет столь эффективно, как это обычно ожидается при традиционном подходе к регулированию занятости населения [3, С. 56]. Специфическая особенность регулирования занятости коренного населения состоит в необходимости параллельного решения двух проблем: стабилизации развития существующих форм занятости коренных малочисленных народов и создание производств с нетрадиционными формами хозяйствования на базе традиционных способов занятости.

Необходимо учитывать, что новые формы занятости не должны быть навязаны сверху коренным жителям. Процесс должен быть, по возможности, естественным. Для чего необходимо находить лидеров из числа коренных жителей, давать им соответствующее образование, совместно готовить проекты развития подобных производств. Вновь создаваемые формы занятости должны быть как можно более плотно ориентированы

на систему ценностей, ориентиров, традиций и самого жизненного уклада малочисленных народов [2, С. 45].

Особенно важно дать коренным малочисленным народам возможность зарабатывать самим, развивая традиционные отрасли производства на современной индустриальной основе, на базе более глубокой внутрихозяйственной переработки первичного сырья (мяса, рыбы, шкур, меха, пантов и т.д.) в направлении выпуска конечной, готовой к употреблению продукции. Необходимо осуществить переход к такой политике ценообразования на продукцию оленеводства и промыслов, которая бы учитывала ее уникальные потребительские свойства и реальный спрос, в том числе и на мировом рынке.

Решение проблем занятости коренных малочисленных народов – весьма специфичный вопрос. Вопрос обеспечения занятости малочисленных народов является фактором социально и экономически устойчивого развития их жизнедеятельности, хозяйствования и духовного возрождения в современных условиях путем целенаправленного, согласованного и эффективного применения различных экономических рычагов и механизмов, учитывающих специфику бытия малочисленных народов.

Основой для этого развития должна служить организация перехода от навязанных и несамостоятельных, искусственных форм жизни представителей малочисленных народов к нетрадиционным формам жизни, строящимся на принципах самоорганизации, самоуправления и саморазвития. Это говорит, об изменении роли, расширении возможностей, повышении значимости, заинтересованности и активности малочисленных народов в решении своих многообразных проблем.

Список литературы:

1. Корчмит В.А. Экономические проблемы устойчивого развития регионов проживания коренных народов и их пути решения / В.А. Корчмит. – СПб., 2002. – 230 с.
2. Михайлов В.И. Коренные народы Дальнего Востока (социальные, экономические, культурные и этнографические аспекты) / В.И. Михайлов. – Хабаровск., 1999. – 143 с.
3. Мотрич Е.Л. Население Дальнего Востока и стран СВА: современное состояние и перспективы развития / Перспективы Дальневосточного региона: население, миграция, рынки труда / Е.Л. Мотрич. – М.: Гендальф, 1999. – 130 с.
4. Мысник В.Г. Коренные малочисленные народы Дальнего Востока: труд и занятость / В.Г. Мысник // Монография. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2001. – 116 с.
5. Степановская И.А., Проблемы социального развития коренных малочисленных народов Севера / И.А. Степановская. – М., 1998. – 33 с.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and vertical lines on the sides. The top-left and bottom-left corners feature circular scroll-like details.

Секция 9

***ЭКОНОМИКА
ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ РАБОТНИКОВ НА РЫНОК ТРУДА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

© Барсукова М.Е.[♦]

Байкальский государственный университет экономики и права,
г. Иркутск

В работе отражены основные экономические эффекты, возникающие вследствие привлечения на рынок труда гастарбайтеров. Отслежены причины, по которым работодатель отдает предпочтение иностранным соискателям. Представлены некоторые результаты проведенного исследования на предприятиях города Иркутска. Проведен swot-анализ положительных и отрицательных сторон использования иностранных работников, краткий обзор нормативно-правовой базы по работе с иностранными сотрудниками, а также материалы службы статистики по распределению трудовых мигрантов по отраслям экономики. Даны рекомендации по дальнейшему развитию рынка труда и привлечению к труду граждан других государств.

Трудовые мигранты всегда вызывали повышенный интерес не только со стороны практиков, но теоретиков-экономистов. Труд этой категории лиц вносит огромный вклад в развитие экономики региона. Особенно актуальными в современных условиях снижения численности экономически активных граждан Иркутской области. Зачастую иностранные работники своим присутствием раздражают местное население, поскольку именно в наличии этой категории лиц постоянные жители видят источник криминальной ситуации, угрозу своей безопасности и конкуренцию на рынке труда. Здоровая конкуренция, возникающая вследствие наличия на рынке труда гастарбайтеров, заставляет повышать качество выполнения работ, а усердие в труде способствует дисциплине отечественных рабочих.

Динамика численности иностранных граждан, привлекаемых на работу в Иркутскую область неуклонно возрастает, за период с 2000 по 2007 годы произошло увеличение в 10 раз и на 2007 составило 34667 человек [4, С. 75]. Это только официальные данные по оценкам экспертов количество иностранных граждан, привлекаемых для работы превышает обозначенные в 5 раз. С каждым годом происходит увеличение и количество квот для выдачи разрешений на работу иностранным гражданам.

Таким образом, необходимость в использовании труда гастарбайтеров не вызывает сомнений. Тем не менее, привлечение к труду иностранных

[♦] Аспирант кафедры Социологии и социальной работы

граждан, требует несения определенных обязанностей по обеспечению жильем, минимальным набором услуг и других обязательств перед государством, за невыполнение которых налагается штраф на привлекающую к работе сторону. По этой причине работодатели стараются не афишировать использование иностранных граждан в трудовом процессе.

Согласно проведенным исследованиям на 26 предприятиях г. Иркутска выяснилось, что порядка 50 % предприятий привлекают к работе трудовых мигрантов, среди причин по которым они ведут ограничительную политику отмечены следующие:

- Сложности с оформлением пребывания;
- Возможные трудности с законом у работодателя.

Сегодня, работодатель (в соответствии со ст. 13, 18 ФЗ № 115 от 25.07.02 «О правовом положении иностранных граждан в РФ» и ст. 59 Трудового кодекса РФ) принимает работника для выполнения определенного вида деятельности. Каждый официально зарегистрированный трудовой мигрант работает по срочному трудовому договору и обязуется выполнить все работы, обусловленные должностью на которую он назначен. Срок заключения трудового договора устанавливается в соответствии с разрешением на привлечение и использование ИРС (иностранной рабочей силы), выданным на имя работодателя и не может превышать одного календарного года. В типовом трудовом договоре оговариваются особенности режима трудового времени, объем предоставления оплачиваемого отпуска, а также условия оплаты труда с учетом индексации в соответствии с федеральным законодательством.

Введение нового закона послужило поводом для того чтобы работодатель более серьезно относился к той ответственности, под которую попадает с привлечением к труду иностранного работника.

Основными причинами, по которым работодатель отдает предпочтение иностранным работникам выступают:

- дешевая рабочая сила / низкая оплата труда;
- высокая трудоспособность иностранных граждан;
- быстрое и качественное выполнение работ / скорость выполнения работ;
- заинтересованность в выполнении заказа;
- готовность работать ненормированный рабочий день, (а иногда и ночь);
- отсутствие склонности к алкоголизму;
- хорошая дисциплина;
- практически полная зависимость от заказчика по ряду вопросов благоустройства;

- кроме того, иностранные работники приезжают с главной целью – зарабатывать деньги и редко отвлекаются на решение личных и семейных проблем.

Все эти, а также некоторые другие причины становятся веским основанием для предоставления рабочих мест именно иностранным работникам. В этом смысле практически не имеет значения уровень образования, квалификация или специальность работника. Каждый старается выполнить работу в срок и получить за нее соответствующую оплату. Тем не менее, существует значительная дифференциация по отраслям в которые привлечены иностранные сотрудники.

По видам экономической деятельности распределение иностранных граждан происходит следующим образом: 65,3 % или 22628 человек работают в строительстве; 14,7 % (5102 человека) занимаются добычей полезных ископаемых; 7,7 % (2656 человек) в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, 5,5 % (1898 человек) занято в сельском хозяйстве, охоте и в лесном хозяйстве; 2,6 % (910 человек) в обрабатывающем производстве, 1 % (341 человек) на транспорте и связи; предоставлением прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 0,3 % (121 человек) и в других видах экономической деятельности привлечено 2,9 % (1009 человек). Интересно, что по официальным данным не задействованы трудовые мигранты только в образовании, здравоохранении и предоставлении социальных услуг, а в операциях с недвижимым имуществом и арендой – всего 2 человека [4, С. 81].

Отсутствие интереса к ряду специальностей и некачественного выполнения работ мы предлагаем нейтрализовать именно за счет привлечения трудовых мигрантов, в таком случае повысится общая производительность труда, возрастет качество выполняемых работ. Наша цель привлечь на рынок труда наиболее высокообразованных специалистов, обладающих высокой степенью не только мобильности, но способностями к переквалификации, овладению новыми производственными навыками, возможностями эффективно распределять рабочее время и работать на благо экономического развития Иркутской области. Уже сейчас принят ряд законопроект по оказанию содействия такого рода инициатив, но процесс их реализации пока не отслежен. В этой связи считаем необходимым реформирование рынка труда с учетом потребностей местного населения, а также активного привлечения трудовых ресурсов из других регионов с целью дальнейшей ассимиляции на территории наиболее грамотных, квалифицированных специалистов.

Особое внимание следует уделять работодателям, поскольку именно они напрямую связаны с трудовыми мигрантами и оттого, насколько чет-

ко будут проинструктированы в отношении привлечения сотрудников зависит дальнейшее развитие экономики региона в целом.

Список литературы:

1. Дятлов В.И. Внешние миграции и «новые миграции» в современной России: криминальный аспект // Альманах «Восток». – 2006. – № 3 (39). – С. 1-17. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.situation.ru>.
2. Рынок труда. Учебник / под ред. проф. В.С. Буланова и проф. Н.А. Волгина. – М.: Экзамен, 2000. – 448 с.
3. Рязанцев С.В. Трудовая миграция в странах СНГ и Балтии: тенденции, последствия, регулирование. – М.: Формула права, 2007. – 576 с.
4. Труд и занятость в Иркутской области 2007. Статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики / Иркутскстат, 2008. – 128 с.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

© Божья-Воля А.А.*

Государственный Университет – «Высшая школа экономики»,
г. Москва

В статье рассматриваются вопросы особого характера работы государственных органов и его влияния на форму оценки результативности деятельности чиновников. Кроме того, представлены возможности применения особых механизмов стимулирования служащих с учетом преимуществ занятости в государственном секторе.

В современных условиях деятельности компаний и организаций результативность сотрудников является ядром управления персоналом как в частном, так и в государственном секторе. Оценка результативности проводится в любой организации постоянно, если нет адекватных формальных методов, они замещаются неформальными. В связи с этим, необходимость оценки и стимулирования результативности работы сотрудников компаний частного сектора подтвердила себя достаточно давно. В первую очередь это определяется контролем эффективности использования финансовых ресурсов.

* Младший научный сотрудник

В государственном секторе фактор экономии финансовых ресурсов не является определяющим. В своей деятельности органы власти руководствуются в большей степени целями достижения долгосрочных социальных эффектов, экономического развития страны и ее регионов, сбалансированности в выстраивании взаимоотношений государства с другими и т.д. Успешность решения такого рода задач, во-первых, выявляется лишь в долгосрочном периоде. А во-вторых, в учетом значимого влияния внешних факторов, не всегда непосредственно связана с объемом финансовых вложений, которые были использованы на эти цели. При этом, финансирование деятельности государственных органов носит достаточно гибкий характер и чаще всего при необходимости может быть пересмотрено. Иными словами, для органа власти очень важно планировать результаты своей деятельности и контролировать эффективность их выполнения, но для этого не существует четких финансовых ограничений, на которых построено управление результативностью в коммерческих организациях.

Тем не менее, принципы управления результатами деятельности государственных органов (и, соответственно, государственных служащих) нашли широкое распространение во многих развитых странах во второй половине XX века. В значительной степени данная управленческая технология основывалась на декомпозиции целей и задач органа власти на уровень задач отдельных чиновников. Управление результативностью деятельности государственных служащих заключалось, с одной стороны, в планировании и контроле достижения конкретных задач, а с другой стороны, в создании системы материальных и нематериальных стимулов для мотивации данных служащих.

Данная система управления результативностью деятельности государственных служащих успешно используется и в настоящее время. Тем не менее, с накоплением опыта планирования и контроля работы чиновников с точки зрения принципов управления результативностью все чаще выявляются характерные особенности применения этой управленческой технологии в государственном секторе.

В рамках данной работы акцент исследования сосредоточен на части системы управления результативностью работы чиновников, а именно оценке и стимулировании результативности.

Вопросы оценки результативности и разработки соответствующих механизмов для стимулирования государственных служащих к улучшению своей работы, безусловно, тесно связаны и не могут рассматриваться отдельно друг от друга. Тем не менее, следует рассмотреть особенности каждого из них.

Инструменты оценки результативности деятельности сотрудников как в частном, так и в государственном секторе существенно отличаются от уровня их должностей в организационной иерархии. Так, порядок и мето-

ды анализа эффективности работы служащих-аналитиков неприменимы для сотрудников руководящего звена. Это связано с особенностями функций каждого из уровней управления в организации. В связи с этим, вопросы оценки (а затем и стимулирования) результативности деятельности государственных служащих для высших должностей и для должностей специалистов будут рассмотрены отдельно.

Ключевая особенность оценки результативности высших государственных служащих заключается в сложности предмета оценки. Как отмечалось выше, результаты деятельности государственных органов и, соответственно, чиновников руководящего звена носят долгосрочный характер и трудно выделяемы. Эффективность работы высших государственных служащих определяется так называемым «конечным эффектом», т.е. успешностью ожидаемого воздействия государственного органа (или его структурного подразделения) на целевую аудиторию, либо сферу ответственности. Например, успешность служебной деятельности заместителя министра здравоохранения и социального развития определяется (в том числе) уровнем снижения младенческой смертности в результате реализованной министерством соответствующей государственной программы. При оценке результативности данной деятельности возникает два рода сложностей:

- результаты государственной программы проявятся только по истечении определенного периода (существует временной лаг между действием и проявлением результата);
- существует большое количество факторов, влияющих на младенческую смертность и находящихся вне компетенции министерства здравоохранения и социального развития, кроме того, сложно выделить вклад конкретного чиновника в достижение запланированного результата (сложно выделить влияние усилий на достижение результата).

Таким образом, оценить непосредственные результаты работы чиновника руководящего звена в отчетном периоде достаточно сложно. В связи с этим, при планировании и оценке работы высших государственных служащих часто происходит смещение внимания к анализу не «конечных эффектов» их деятельности, а текущих обязанностей по организации работы государственного органа (или структурного подразделения), планирования и контроля исполнения поручений, уровня самоорганизации, успешности лидерского поведения и т.д. Эффективность текущей деятельности поддается достаточно объективному анализу. Тем не менее, демонстрируемое лидерское поведение и личностно-деловые качества не всегда свидетельствуют об успешности достижения ключевых результатов служебной деятельности. В связи с этим, искажение предмета оценки резуль-

тативности государственных служащих руководящего звена от «конечных эффектов» к текущей деятельности влечет две основные проблемы:

- оценка итогов работы государственного служащего не соответствует успешности достижения целей, которые были перед ним поставлены, т.е. не является адекватной;
- неадекватность оценки снижает эффективность работы как руководителей, которые были незаслуженно высоко оценены (возникает чувство «безнаказанности» контроля), так и тех, которые были незаслуженно недооценены (снижается мотивация к качественному исполнению обязанностей).

Оценка результативности служебной деятельности государственных служащих-специалистов в этом смысле в меньшей степени отличается от аналогичных должностей частного сектора, так как результаты их работы в большей степени поддаются объективному количественному анализу. Тем не менее, при разработке критериев результативности для этой категории государственных служащих также необходимо учитывать приоритет ключевых итогов служебной деятельности чиновников и избегать искажения предмета оценки.

При разработке механизмов стимулирования как высших государственных служащих, так и специалистов, следует учитывать, что основным мотивирующим фактором для них должно быть осознание их важной роли в «служении обществу», а не более высокий уровень оплаты труда. При этом, безусловно, материальная компенсация прилагаемых ими усилий должна быть не только удовлетворительной, но и конкурентоспособной по сравнению с аналогичными должностями в компаниях частного сектора.

Дополнительным преимуществом государства как работодателя является широкие возможности социального обеспечения своих работников: здравоохранение, социальное страхование, пенсионное обеспечение и т.д. Для высших государственных служащих помимо базовых гарантий предоставляются дополнительные льготы и привилегии (служебное жилье и транспорт, дополнительный отпуск, путевки в ведомственные санаторно-курортные центры и т.д.). Для государственных служащих-специалистов социальные гарантии дополняются обеспечением стабильности занятости, что также является важным фактором для многих квалифицированных сотрудников, поступающих на государственную службу.

Таким образом, оценка и стимулирование результативности деятельности государственных служащих в значительной степени определяется особым характером государственного сектора, предполагающего «служение интересам общества».

Список литературы:

1. Grote, D. Performance Appraisal Question and Answer Book. – AMA-COM: NY, USA, 2002.
2. Guide to the Senior Executive Service. United States Office of Personnel Management, 2001.
3. Kusek J., Rist R. Ten Steps to a Results-Based Monitoring and Evaluation System. – World Bank Publications: Washington, DC, USA, 2004.
4. Milkovich, G., Wigdor, A. Pay for Performance. – National Academy Press: Washington, DC, USA, 1991.
5. Performance Management Guidance 2008/09 for Permanent Secretaries and the Senior Civil Service. Cabinet Office, UK. 2008.
6. Performance Management Program Guidelines (2007-2008). Deputy Ministers, Associate Deputy Ministers and Individuals Paid in the GX Salary Range. Senior Personnel and Special Projects Secretariat. Privy Council Office, Canada, 2008.
7. Performance Management Program Guidelines (2007-2008). Heads of Agencies and other Governor in Council Appointees. Senior Personnel and Special Projects Secretariat. Privy Council Office, Canada, 2008.

ДИАГНОСТИКА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМАНДЕ БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИИ

© Бойко А.А.

Амурский государственный университет, г. Благовещенск

Бесспорным лидером на рынке является тот, кто может воплотить в жизнь выражение о том, что персонал – важнейший стратегический ресурс любой компании, а любой менеджер в ней – менеджер по персоналу. Основой компетенции современного топ-менеджера является его умение сформировать эффективную управленческую команду. Зачастую, личные отношения внутри коллектива мешают этому процессу. Поэтому руководитель должен периодически проводить диагностику состояния межличностных отношений в коллективе и выявлять существующие проблемы.

Успех на рынке бизнес-организации зависит от эффективности руководства и профессиональной компетентности менеджеров и собственников. Основой компетенции современного топ-менеджера является его умение сформировать эффективную управленческую команду, которая сможет реализовать свой творческий потенциал и помочь организации

достигнуть лидерства на рынке. Важной предпосылкой формирования эффективной управленческой команды является создание благоприятного социально-психологического климата в организации путем установления хороших межличностных отношений. Поэтому руководитель должен периодически проводить диагностику состояния межличностных отношений в коллективе и выявлять существующие проблемы.

Любая деловая организация зависит от условий внешней среды региона, в котором она действует. Одной из проблем малого и среднего бизнеса удаленных и депрессивных регионов страны (к которым на данном этапе своего развития относится Амурская область) является низкий уровень развития менеджмента. Поэтому представляет особый интерес исследование межличностных отношений и выявление проблем формирования управленческих команд.

С этой целью, нами проведено обследование типичной малой бизнес-организации функционирующей в городе Благовещенске.

Организация занимается разработкой, установкой и обслуживанием программного обеспечения на компьютерном рынке г. Благовещенска и Амурской области в течение шести лет.

Постоянное изменение внешней среды предполагает потребность организации в постоянном развитии и переходе на новый более высокий уровень.

Сейчас организация находится на втором этапе своего развития. «Физически» организация уже сформировалась и уровень продаж постоянно растет. В целом организация функционирует эффективно, о чем говорит стабильно растущий уровень товарооборота. Но на этом этапе предприятие перерождается «духовно». В основном руководство предпочитает нанимать на работу выпускников вузов, что позволяет при низком уровне оплаты труда довольно эффективно использовать творческий потенциал новых работников. Как правило, долго работники не задерживаются и увольняются в течение 1-3 лет. Постоянная череда уходов и увольнений не дает окончательно сформироваться трудовому коллективу и как следствие эффективной управленческой команде.

Для исследования существующих проблем проведем диагностику межличностных отношений внутри коллектива и выявим трудности формирования управленческих команд.

Для диагностики используем следующие методы: социометрический и тестирование.

Социометрия – один из наиболее эффективных способов исследования межличностных отношений. Представляет собой способ групповой количественной оценки межличностных отношений в группе.

Изучение творческого потенциала по известной методике М. Белбина – позволит выявить ролевую структуру группы и несоответствия потенциальных и предписанных (выполняемых) ролей.

В результате исследований были получены следующие результаты.

1. В ходе проведения социометрии было проведено анкетирования.

Анкета содержала следующие вопросы:

1. Кого из своих коллег Вы бы попросили о помощи в трудной рабочей ситуации?
2. Кого из своих коллег Вы не попросите о помощи в трудной рабочей ситуации?
3. С кем Вы поехали бы в продолжительную служебную командировку, если бы у Вас был выбор?
4. С кем Вы бы не поехали в служебную командировку, если бы у Вас был выбор?
5. Кто из сотрудников подходит на роль лидера?
6. Кто из сотрудников отдела не подходит на роль лидера?
7. К кому в отделе Вы обратились бы за советом в трудной жизненной ситуации?
8. С кем из отдела Вам не хотелось бы ни о чем советоваться?
9. Если бы Вам пришлось некоторое время жить в одной комнате с кем-либо из коллег, например в случае длительной командировки, то кого из отдела Вы бы предпочли видеть своим соседом?
10. Если бы весь Ваш отдел реформировали, то кого из его сотрудников Вы не хотели бы оставить в отделе?

Было опрошено десять человек. Рассчитанные социометрические статусы выявили что, из десяти опрошенных сотрудников экономического отдела позиции лидеров по признаку «симпатий – антипатий» занимают респонденты № 2, 6, 8, отвергаются коллективом отдела респонденты № 4, 7, 10. Особенно высокий социологический статус получили респонденты № 2 и № 8, что говорит об их авторитете и значимости в группе. Расчет индексов по параметру экспансивность показал, что лидерами группы являются респонденты № 7, 8, 9. Наиболее низкий индекс экспансивности у респондентов № 4, 5, 10. Этот индекс показывает потребность личности в общении и активность в участии в опросе.

Групповой индекс сплоченности для отдела равен 0,16, индекс конфликтности – 0,1, индекс экспансивности – 0,9. Высокий индекс экспансивности показывает, что в коллективе все члены общаются друг с другом и явных аутсайдеров нет. Но по низкому индексу сплоченности заметно, что близких личных отношений между сотрудниками отдела не наблюдается. Индекс конфликтности в коллективе также имеет низкий показатель, что говорит о нормальном социально-психологическом климате.

На основе проведенного обследования можно сделать вывод, что в отделе выделяется две основные группы:

- Группа 1: респонденты № 1, 2, 3, 7, 8, 9;
- Группа 2: респонденты № 4, 5, 6, 10.

Причем в первой группе неформальными лидерами являются респонденты № 2 и № 8. Во второй группе лидером является респондент № 10, который является формальным руководителем отдела.

Структура межличностных отношений в отделе изображена на рис. 1.

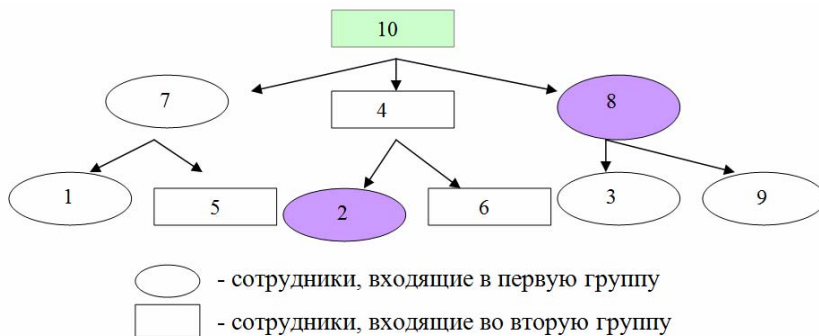


Рис. 1. Организационная структура управления экономического отдела

Проведенное обследование межличностных отношений показало, что руководитель отдела отвергается коллективом на личностном уровне. Имея формальные полномочия и власть, руководитель не обладает авторитетом и влиянием среди коллектива. Что снижает уровень сплоченности, коммуникабельности и мотивированности сотрудников. Вместе с тем, в коллективе есть два неформальных лидера, которые находят общий язык между собой, влияют на неформальные отношения, создавая нормы производительности труда, и пользуются уважением, формируя нормальный социально-психологический климат.

2. На втором этапе обследования нами была поставлена задача определить уровень использования творческого потенциала сотрудников отдела. С этой целью с помощью методики Белбина были выявлены склонности сотрудников к творческим ролям при работе в команде, и их соответствии предписанным (выполняемым) ролям.

По результатам тестирования можно сделать вывод, что не все предписанные роли соответствуют истинным потребностям и возможностям работников. Совпадение ролей наблюдается у респондентов № 1, 4, 5, 6, 7. Это значит, что данные работники заняты именно той работой, к которой они склонны и которую они могут хорошо выполнять. У других работников потенциальные роли не совпадают с выполняемыми ролями. Так, респондент № 3 выполняет роль эксперта, в действительности являясь дипломатом. Эти роли близки, но основное их отличие заключается в излишней восприимчивости дипломатов к чужому мнению, в то время как эксперт должен иметь объективное мнение по различным ситуациям. Респондент № 2 готовый к роли координатора, то есть потенциального руко-

водителя, работает в роли исполнителя. В то время как формальный руководитель (респондент № 10) более склонен к роли исполнителя. Респондент № 8, занимаясь разработкой новых идей, внутренне склонен к исследовательской работе. Эти роли близки по содержанию, и поэтому работник успешно справляется со своей ролью. Обратная ситуация наблюдается у респондента № 9. Но эти сотрудники грамотно и качественно выполняют свою работу.

Таблица 1

Сравнительный анализ ролей сотрудников отдела

Респондент	Предписанная (выполняемая) роль	Потенциальная роль в команде
1	Реализатор	Реализатор
2	Исполнитель	Координатор
3	Эксперт	Дипломат
4	Исполнитель	Исполнитель
5	Исполнитель	Исполнитель
6	Исполнитель	Исполнитель
7	Реализатор	Реализатор
8	Генератор идей	Исследователь
9	Исследователь	Генератор идей
10	Координатор	Исполнитель

Сравнительный анализ ролевой структуры показал, что в основном работники выполняют свои функции согласно своим внутренним ролям. Вместе с тем, находит подтверждение полученный ранее результат социометрии. Формальный и неформальный лидер находятся в состоянии ролевого конфликта.

По итогам проведенного обследования выявлены следующие проблемы формирования эффективной управленческой команды:

Во-первых, руководство предприятия, назначая руководителей в отделы, не учитывает компетенцию и коммуникативные способности лидеров, что приводит к снижению сплоченности коллектива эффективности выполняемых работ.

Во-вторых, не уделяется влияние управлению коммуникациями и социально-психологическим климатом в коллективе, что снижает уровень удовлетворенности трудом и интерес к работе.

В-третьих, низкий уровень менеджмента и владения HR-технологиями затрудняет формирование ролевой структуры организации, норм и правил поведения сотрудников в организации. И не содействует поддержанию стабильности коллектива.

На основании выявленных проблем, руководство должно сформировать комплекс мероприятий, которые помогут решить проблемы и повысить уровень менеджмента в организации. И как следствие сформировать эффективную управленческую команду.

Руководитель – это человек, который задает направление движения и ведет за собой в данном направлении всю команду. И поэтому любые проблемы в функционировании управленческой команды приводят к сбоям функционирования всей бизнес-организации. И если во время не выявить проблемы и направления их решения, то это может привести к разрушению всей организации. Таким образом, можно сказать, что диагностика межличностных отношений является важным направлением совершенствования менеджмента организации.

СТРУКТУРА ЗАНЯТОСТИ КАК ОСНОВНОЙ ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

© Жерносек К.А.*

Братский государственный университет, г. Братск

На развитие национальной экономики наибольшее влияние оказывает отраслевая структура занятости населения, формирование которой зависит от роли и места конкретной отрасли в развитии той или иной страны.

В данной статье пойдет речь об количественных изменениях в структуре занятости по отраслям, анализ которых позволит сделать соответствующие выводы.

Структура занятости – это совокупность составляющих систему занятости элементов и устойчивых связей между ними и соотношение различных групп и категорий занятых в их общей численности.

Занятость может быть описана системой показателей, отражающих полноту включения в общественное производство экономически активной части трудоспособного населения, т.е. фактически степенью удовлетворения потребности населения в рабочих местах.

Различают территориальную, отраслевую, профессиональную структуры занятости.

На развитие национальной экономики наибольшее влияние оказывает отраслевая структура занятости населения, формирование которой зависит от роли и места конкретной отрасли в развитии той или иной страны. Отраслевая специализация экономики российских регионов обусловлена природно-климатическими особенностями и уровнем развития производительных сил на территории каждого из них, качества рабочей силы. Меж-

* Аспирант первого года обучения кафедры Экономики и технологии бизнеса

дународное разделение труда также существенно влияет на отраслевую структуру занятости населения: это влияние тем сильнее, чем активнее национальный рынок труда интегрируется в международный.

Очевидно, что, сравнивая отраслевые структуры занятости населения, нельзя сделать вывод, что в одной стране она лучше, а в другой – хуже. Главным критерием оценки здесь могут выступать цели социально-экономического развития, которые ставят перед собой государство и общество конкретной страны, а также ответ на вопрос, насколько отраслевые структуры экономики и занятости способствуют достижению этих целей.

После устойчивого уменьшения в 1990-х гг. общей численности занятых в России в 2000-2004 гг. этот показатель возрос на 1573 тыс. человек, или на 2,4 %. Однако эта динамика не была единой для всех отраслей народно-хозяйственного комплекса, что обусловлено структурной перестройкой экономики, изменением роли отдельных отраслей и динамикой рабочих мест в них.

Традиционно по показателю доли занятых в промышленности страны делается вывод об уровне ее индустриального развития, а также о тенденциях развития экономики в целом. Промышленность с ее высоким по сравнению с другими отраслями уровнем производительности труда создает материальную базу для развития непродовольственной сферы. Вот уже на протяжении многих лет численность занятых в российской промышленности сокращается. Однако, несмотря на это промышленность остается ведущей сферой приложения труда в российской экономике: в 2004 г. ее доля в общей численности занятых составила 21,4 %.

Лидером по сокращению масштабов занятости в России является сельское хозяйство. Эта отрасль вплоть до середины 1990-х гг. занимала второе (после промышленности) место по масштабам привлечения рабочей силы. Однако динамика изменения показателя доли занятых в данной отрасли качественно иная по сравнению с промышленностью. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2005-2007 гг. сельское хозяйство потеряло 1583 тыс. чел., или 8,1 %, что привело к снижению доли отрасли в общей структуре занятости на 2,7 процентных пункта.

Относительно небольшое снижение численности занятых (147 тыс. чел., или 4,4 %) и доли в общих масштабах занятости (на 0,4 процентных пункта) отмечалось в комплексе отраслей, объединяющих жилищно-коммунальное хозяйство и непродовольственные виды бытового обслуживания населения.

Достаточно интенсивный рост, превысивший по масштабам увеличение численности занятых в народно-хозяйственном комплексе в целом, отмечен в 2005-2007 гг. в оптовой и розничной торговле, общественном питании. Абсолютный прирост показателя составил 1914 тыс. чел., или 20,3 %, при этом доля данного комплекса отраслей в общей численности

занятых составила 17,2 % при приросте показателя на 2,6 процентных пункта. Сегодня оптовая и розничная торговля, общественное питание стали второй по значению (по показателю численности занятых) после промышленности сферой приложения труда россиян.

Роль торговли и сопряженных с ней отраслей (общественного питания, материально-технического снабжения и сбыта) как в экономике, так и в структуре занятости существенно возросла в годы рыночных реформ в России.

С точки зрения формирования отраслевой структуры занятости, это связано с тем, что в торговлю ушли (иногда вынужденно) контингента безработных, высвобожденные с экономически неэффективных рабочих мест в первые годы реформирования социально-трудовых отношений.

Поскольку сегодня процессы перераспределения рабочей силы между отраслями идут уже не столь интенсивно, как в первые годы реформ, можно сделать вывод: торговля и сопряженные с ней отрасли все чаще становятся сферой выбора первого рабочего места для молодежи, вступающей в рабочий возраст и впервые выходящей на рынок труда.

Во всех остальных отраслях российской экономики в 2005-2007 гг. отмечался рост численности занятых. Масштабы этого роста были относительно невелики, что привело к стабилизации показателя доли занятых в лесном хозяйстве, строительстве, на транспорте и в связи. В незначительных масштабах возросла доля занятых в здравоохранении, физической культуре и социальном обеспечении, управлении, в образовании, науке и научном обслуживании, в культуре, страховании.

Это говорит о том, что в экономике России существуют определенные резервы развития. Их реализация позволит оптимизировать структуру занятости за счет интенсификации и роста производительности труда в отраслях материального производства, что обеспечит увеличение масштабов занятости в непроизводственных отраслях, непосредственно воздействующих на развитие совокупной рабочей силы общества.

С точки зрения формирования структур национальной экономики и занятости, для любой страны большое значение имеют территориальные различия в природно-климатических условиях, которые в совокупности с уже достигнутым уровнем экономического развития определяют хозяйственные перспективы регионов. Результатом является хозяйственная специализация областей, которая достаточно сильно выражена в России: как правило, она сопряжена с наличием тех или иных видов природных ресурсов (минеральных, водных, земельных и т.д.).

Под влиянием отраслевой специализации регионов станы, различий в уровне жизни и миграционной подвижности населения территориальные пропорции занятости в России характеризуются тем, что занятое население концентрируется в наиболее экономически благополучных регионах страны, преимущественно в Центральном федеральном округе. Так, по

данным Федеральной службы государственной статистики, на долю Центрального федерального округа приходится 27 % занятых, Северо-Западного – 10 %, Южного – 13 %, Поволжского – 22 %, Уральского – 9 %, Сибирского – 14 %, Дальневосточного – 5 %.

Анализ отраслевой структуры занятости в России позволяет сделать вывод о стабилизации процессов в социально-трудовой сфере. Очевидно, что в ближайшей перспективе территориально-отраслевая структура занятости будет ориентирована и на социальные нужды регионов в условиях достаточно жесткой централизации государственной власти, концентрации в руках центральных органов исполнительной власти основных финансовых ресурсов, что будет способствовать выравниванию уровня жизни по территории страны.

Таким образом, структура занятости, рассматриваемая в широком смысле слова, является объективным индикатором уровня экономического развития страны и позволяет судить о стадии развития национального рынка труда, наличии негативных процессов в сфере социально-трудовых отношений.

Список литературы:

1. Демографический ежегодник РФ. – М.: Госкомстат России, 2007.
2. Гривина И.О. О концепции действий на рынке труда Российской Федерации на 2003-2005 годы / Кадровик. – 2003. – № 5.
3. Еловиков Л.А. Экономика труда: Учебное пособие. – Омск: ОмГУ, 2000.
4. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Лунева Н.К. Рынок труда (практическая макроэкономика труда): Учебник. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2007. – 900 с.
5. Российский статистический ежегодник. – М.: Госкомстат РФ, 2007.

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ И МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Зимович Л.Е.♦

Донской государственный технический университет,
г. Ростов-на-Дону

В статье показана актуальность анализа организации оплаты труда для осуществления контроля за расходами на содержание персонала

♦ Доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

предприятия и приведен порядок его осуществления. Сделан акцент на оценку его эффективности.

Современное состояние экономик многих предприятий в связи с возникшим финансовым кризисом требует более пристального контроля за уровнем расходов на осуществление хозяйственной деятельности. Одним из таких путей является анализ организации оплаты труда и материального стимулирования работников предприятия. Значимость этой работы на предприятии определяется тем, что заработная плата выступает основным элементом их доходов, и от того насколько она эффективно организована, зависит реализация предприятием стоящих перед ним стратегических задач.

Величина заработной платы как совокупного денежного вознаграждения за труд устанавливается на основе разрабатываемой предприятием системы материального вознаграждения. Основными ее целями служат:

- привлечение персонала за счет конкурентоспособной заработной платы;
- сохранение сотрудников для предприятия;
- стимулирование требуемого для предприятия производственного поведения в виде определенного уровня производительности труда;
- контроль за расходами на содержание персонала;
- простота и доступность системы вознаграждения для лучшего понимания ее работниками;
- соответствие требованиям Трудового законодательства, игнорирование которого может привести к судебным и административным санкциям к предприятию.

Полнота реализации этих целей и является предметом приведенного ниже анализа, при проведении которого главное внимание следует обращать на соблюдение основного требования – вознаграждение должно быть достаточным, чтобы мотивировать, но не баловать работников.

Заработная плата становится мотивирующим фактором лишь при определенных условиях. Исследователи-бихейвиористы в результате изучения ожиданий работников установили, что рост заработной платы стимулирует повышение производительности труда при двух условиях:

- работники должны придавать зарплате большое значение;
- работники должны видеть связь между зарплатой и производительностью и верить, что рост производительности обязательно приведет к росту заработной платы.

В настоящее время большинство предприятий имеет собственные, самостоятельно разработанные системы оплаты и стимулирования труда. Существуют принципиальные отличия в построении схем вознаграждения в мелких и крупных фирмах. В большинстве мелких фирм имеется огра-

ниченный набор льгот. Наиболее гибки в построении систем вознаграждения – крупные компании. Для этой цели они применяют «толстые» пакеты дополнительного внутрифирменного социального страхования, льгот, а также участия в собственности, обеспечивающих «привязку» интересов персонала к фирме.

Система вознаграждения может считаться успешной, если ее функционирование примиряет экономические интересы предпринимателей и работников. При определении механизмов реализации политики вознаграждения должно учитываться соответствие между каждым элементом непрямого, косвенного вознаграждения и возможным альтернативным увеличением прямой заработной платы. Перечисленные особенности следует изучать в процессе анализа достоинств и недостатков действующей системы организации системы оплаты и стимулирования труда.

Методика анализа, апробированная на многих предприятиях, включает следующие этапы:

1. Анализ результатов деятельности предприятия за 2-3 последних года и их влияние на динамику средней заработной платы и производительности труда.
2. Анализ удовлетворенности работников заработной платой, системой льгот, поощрений, социальной защитой.
3. Анализ основных элементов организации заработной платы (нормирования труда, тарифной или бестарифной системы, форм и систем оплаты труда).
4. Анализ использования фонда заработной платы и оценка эффективности действующей системы организации оплаты и материального стимулирования труда на предприятии.

На первоначальном этапе производится технико-экономический анализ деятельности предприятия для выявления абсолютного и относительного изменения экономических показателей за ряд лет.

Данный анализ позволяет сделать вывод об экономическом положении и возможностях предприятия, обеспечить достойный уровень оплаты труда для своих работников.

На втором этапе необходимо по возможности выявить удовлетворенность работников заработной платой во взаимосвязи с удовлетворенностью системой льгот, поощрений и социальной защитой, а также динамикой оценки изменений в системе стимулирования труда и его организации за предшествующий период. Это в определенной мере позволяет оценить влияние таких факторов воздействия внутренней среды, организацию трудового процесса и социальную базу предприятия.

Такой анализ может быть проведен путем привлечения различного рода тестов проверки и самопроверки, а также социологических исследований.

На третьем этапе необходимо выявить элементы организации заработной платы, обуславливающие низкую удовлетворенность работников ее состоянием. С этой целью проводятся анализ организации заработной платы, включающий детальное изучение основных ее элементов. Его целесообразно начинать с анализа нормирования труда, включающего изучение состава и структуры норм труда, их качества и уровня напряженности.

Охват работников нормированием труда характеризуется долей нормируемых работ в общем их количестве, определяемой по трудоемкости и по численности.

Анализ состава и структуры норм проводится исходя из степени их обоснованности и уровня выполнения. Степень обоснованности норм рассчитывается по количеству применяемых норм, по численности рабочих, по трудоемкости работ, выполняемых по научно обоснованным и опытно-статистическим нормам.

Степень выполнения норм можно оценить на предприятиях двумя способами:

- сравнивается количество изготовленной продукции за отчетный период с тем количеством, которое должен сделать работник по установленным нормам;
- сравнивается нормируемое время (в часах) на все выполняемые работы за отчетный период и время, фактически затраченное на эти работы.

Заключительным этапом анализа нормирования труда является исследование уровня напряженности норм, показывающее соответствие применяемых норм общественно необходимым затратам труда в экономически целесообразных организационно-технических условиях.

Следующий этап анализа организации заработной платы – исследование тарифной системы. На этом этапе целесообразно проводить выборочное обследование правильности тарификации работ и рабочих.

Сравнение среднего тарифного разряда работ и рабочих способствует принятию правильных управленческих решений. Так, сравнительный анализ среднего разряда работ и рабочих позволяет сделать следующие выводы:

- если средний разряд работ равен или незначительно отличается от среднего разряда рабочих, то организация труда и его оплаты в части тарифного нормирования правильна;
- если средний разряд работ превышает средний разряд рабочих, но не более чем на 1, то такое положение допустимо, оно в определенной мере даже стимулирует рабочих повышать разряд;

- если средний разряд работ более чем на 1 превышает средний разряд рабочих, то следствием такого положения как правило является увеличение брака;
- если средний разряд рабочего выше, чем средний разряд работ, то предприятие вынуждено платить рабочему так называемую межразрядную разницу, а это ведет к перерасходу фонда заработной платы, что нерационально с позиции работодателя.

Анализ тарифной сетки дает представление о степени дифференциации тарифных коэффициентов и тарифных ставок в зависимости от сложности выполняемых работ и о диапазоне в оплате самого простого и самого сложного труда.

Анализ величины тарифной ставки первого разряда показывает, во-первых, уровень соблюдения работодателем законодательно установленного минимума оплаты труда, во-вторых, степени конкурентоспособности минимальной тарифной ставки.

Анализ тарифной системы позволяет создать основу для правильного использования доплат и надбавок для этого изучаются следующие факторы:

- наличие более высокого уровня профессионального мастерства и квалификации, не учитываемые действующей тарифной системой;
- обеспечение более высокой производительности труда по сравнению с нормами, на которые рассчитаны тарифные ставки;
- отклонение от нормальных условий труда;
- отклонение от основных норм участия в трудовой деятельности.

На следующем этапе анализируются формы и системы оплаты труда. Анализ в данном случае основывается на выявлении условий, обуславливающих применение сдельной или повременной оплаты труда, на основе учета затрат и результатов труда, а также особенностей оборудования, технологии, организации производства и труда, требований к качеству работы, необходимости сочетания личных и коллективных интересов.

Если на предприятии применяется бестарифная система оплаты труда, то при ее анализе выявляется, прежде всего, обоснованность установления квалификационных уровней работников исходя из проверки правильности тарификации работника, что было рассмотрено выше. Очень важным при бестарифном регулировании является анализ совокупности и степени влияния показателей, отражающих вклад конкретного работника в общие результаты деятельности коллектива.

Практика работы предприятий показывает, что в дополнение к системам оплаты труда устанавливается вознаграждение работникам по итогам годовой работы из фонда, образуемого за счет прибыли, полученной предприятием.

Проведение анализа всех элементов премиальной системы связано с необходимостью оперативного реагирования на меняющиеся рыночные условия и требования борьбы с конкурентами.

Все применяемые премиальные системы должны быть экономически эффективны, т.е. результаты от внедрения мероприятия должны превышать затраты, что также рассматривается как важный аспект анализа. Критерием экономической эффективности является соблюдение следующих неравенств:

$$\mathcal{E} - П > 0 \text{ или } \frac{\mathcal{E}}{П} > 1,$$

где $\mathcal{E}$ – эффект премиальной системы;

П – размер выплаченной премии.

При оценке эффективности премиальной системы необходимо учитывать, что величина премии по отношению к основному заработку не должна быть менее 10 %, что рассматривается как порог психологической оскутимости. Считается, что в противном случае премия не будет восприниматься работником как форма стимулирования. Кроме того, размер премии должен быть увязан с трудовыми усилиями работника, необходимыми для достижения соответствующего уровня выполнения показателя премирования.

На четвертом этапе проводится анализ структуры и использования фонда оплаты труда.

Оценка эффективности действующей системы организации оплаты и материального стимулирования труда производится по:

- соотношению темпов роста средней заработной платы и производительности труда на предприятии;
- соотношению средней заработной платы на предприятии с её величиной в регионе и у конкурентов, а также с величиной прожиточного минимума в регионе;
- динамике зарплатоотдачи, т.е. отношению балансовой или чистой прибыли предприятия к фонду оплаты труда.

При всестороннем подходе к проведению исследований результаты анализа будут оказывать действенное влияние на совершенствование организации оплаты труда работников, усиление ее стимулирующего воздействия, на повышение эффективности производства и конкурентоспособности предприятия.

ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

© Чернов О.В.[♦], Басинская Е.А.[♦]

Сибирский федеральный университет,
Институт цветных металлов и золота,
г. Красноярск

Движущие силы миграции – это совокупность факторов, способных создать или повлиять на миграционный поток. В России, согласно прогнозу демографов ИСПИ РАН к 2015 г. на смену поколению, вышедшему на пенсию, придет почти на четверть численно меньшее поколение работающих граждан. По этой причине тенденция к старению населения будет постоянно увеличивать нагрузку на пенсионную систему, и в полной мере это уже ощущают на себе практически все страны Европейского сообщества. Одним из решений данной проблемы является привлечение рабочей силы из других государств. Современное мировое сообщество это уже осознало. В свете всеобщей борьбы за миграцию, ключевым вопросом становится понимание тех условий, при которых индивид захочет или будет вынужден сменить свое место жительства и направиться в другую страну.

Экономические прогнозы подталкивают государства к борьбе за трудовые ресурсы. На сегодняшний день возросла доля населения, готового мигрировать: согласно оценкам ООН, в 2005 году число международных мигрантов – лиц, проживающих за пределами стран происхождения, достигло в мире 191 млн., увеличившись с 1960 г. более чем в 2,5 раза. За минувшие почти полвека доля переселившихся жителей более развитых регионов мира возросла с 43 % до 61 %, а их удельный вес в населении этих регионов повысился с 3,4 % до 9,5 %.

В развитых странах уменьшается предложение молодой, относительно дешевой рабочей силы. Там наблюдается нехватка как малоквалифицированного персонала для выполнения работ, непривлекательных для местных жителей, – так называемых работ 3D (dirty, dangerous, difficult), характерных для вторичного сегмента рынка труда, так и высококвалифицированных специалистов, в первую очередь в высокотехнологичных отраслях, в сферах здравоохранения и образования.

Понимание сил, движущих миграцией может помочь созданию более эффективной миграционной политики, способствующей сокращению нелегальной миграции и удовлетворению национальных и экономических интересов.

[♦] Кафедра Экономической теории

Одним из основных и весьма распространенных объяснений миграции является положение о том, что она обусловлена суммарным действием факторов, которые тянут человека остаться на родине, и тех, что побуждают к миграции. Эти факторы имеют экономическую, демографическую, социальную и политическую природу. Решение о миграции принимается человеком под воздействием разных стимулов, действующих в стране проживания и / или исходящих из потенциальной страны переселения.

Понимание миграции и анализ значимости экономики связанной с ней, как правило, начинается с представления о том, как принимает решения отдельный индивид, который имеет выбор, где ему жить и работать в определенные периоды своей жизни. На принятие данного решения влияет группа определенных факторов.

Социальные связи

Это самый основной фактор, который играет удерживающее значение. Чтобы уехать жить в другую страну, зачастую необходимо разорвать множество социальных связей, которые удерживали индивида на протяжении определенного отрезка времени. Надо расставаться с друзьями и семьей, приспосабливаться к новой культуре, языку и так далее. Тем самым, наш воображаемый индивид будет более склонен жить и работать рядом с его родным домом.

За счет социальных связей миграционный поток часто может увеличивать сам себя. У каждого перспективного потенциального мигранта, резко понижается стоимость перемещения, если он имеет множество друзей за границей, которые могут помочь с рабочим местом, жильем и обеспечить ощущение сообщества. Зачастую, при принятии семьей решения на переезд сначала выезжает в другую страну глава семейства, там он обживает и тогда к нему переезжает жена с детьми, родители. Потом, если все хорошо, едут друзья. Таким образом, процесс миграции может затягиваться на длительное время и образовывать поток.

В конечном счете, в последующих стадиях развития, когда внутренняя заработная плата повысится до уровня, сопоставимого с тем, который достигнут в другом месте, норма миграции из этого региона будет естественным образом уменьшаться. Опыт некоторых европейских стран, которые были крупными поставщиками рабочие силы с конца 19 до начала 20 века, говорит о повышении, и затем дальнейшем снижении нормы миграции. Тем самым мы вышли на следующий по значимости фактор – экономический.

Экономические стимулы

Это самый распространенный фактор, особенно в периоды относительной мировой стабильности. Он имеет побуждающее значение.

Если человек обнаруживает, что возможности работы и условия жизни приблизительно везде одинаковы, то тогда у него не будет экономического стимула предпочесть одно место другому. В дополнение ко всему, переезд стоит времени и денег. С другой стороны, если тот же самый человек почувствует, что заработок и условия жизни значительно отличаются от места его проживания для людей с такими же навыками, то тогда он может подумать о том, чтобы смириться с затратами и трудностями при перемещении для того, чтобы обеспечить себе достойный уровень жизни. В этом смысле миграция схожа с инвестированием – средства, затраченные сегодня, в будущем приведут к увеличению дохода и росту благосостояния. На самом деле, мигрант должен решить для себя самый главный вопрос – стоит ли ожидаемая выгода затрат, связанных с переездом.

Столкнувшись с различиями в заработной плате, рабочий может решиться на постоянный переезд, либо на работу до накопления той суммы, которую он планирует заработать. На самом деле мигранты часто работают более усердно и с более высокой отдачей, они могут сохранять, либо отправлять домой часть денежных средств. В соответствии с этим, возможности временной работы могут помочь в покупке определенных благ в стране проживания, таких например как дом, машина, новый бизнес на родине, где слабо развита экономика и накопление проблематично вследствие низкой заработной платы.

Политическая обстановка

Данный фактор может играть как удерживающую, так и побуждающую роли. Зачастую он воздействует спонтанно с приходом нового режима правления, войнами и локальными кризисами.

Как известно, низкому уровню экономического развития и связанной с ним остроте социальных проблем обычно сопутствуют общая политическая нестабильность, локальные войны и межэтнические конфликты, хрупкость демократии, нарушения прав человека и ограничение гражданских свобод. Эти негативные явления усугубляются преследованиями по политическим, национальным, религиозным мотивам, беззаконием и разгулом преступности, а также неупорядоченным регулированием хозяйственной среды, ущемляющим интересы экономических агентов. Все названные обстоятельства толкают людей к переселению и порождают потоки беженцев. При этом среди указанных причин вынужденной миграции наиболее сильный импульс к ней вызывает возникновение непосредственной угрозы жизни.

В большой степени величина потоков зависит также от эмиграционной политики государств-доноров и иммиграционной политики государств-реципиентов. Как свидетельствует исследование ООН 2005 года, лишь 25 % менее развитых стран и 17 % более развитых государств проводили

политику, направленную на снижение эмиграции. Подавляющее же большинство стран мира не препятствовало эмиграции своих граждан. Либерализация условий выезда из бывших социалистических стран сыграла существенную роль в активизации миграции в конце прошлого века. В результате число эмигрантов из России выросло с 16,3 тыс. в 1985-1989 гг. до 102 тыс. в 1990-1994 гг.

Эта упрощенная модель индивидуального решения является полезной ключевой точкой к пониманию, того, что движет человеком в вопросе миграции. Чтобы выявить общий смысл из общего состава и количества иммигрантов, мы должны расширить наше рассмотрение множеством индивидуальных решений и выявить их роль в миграционной политике. В каждой отдельно взятой стране некоторые жители могут видеть перспективы в заграничной экономике, а некоторые нет; одни готовы были бы понести достаточные финансовые затраты на переезд, а другие нет; одни могут иметь сильные связи или навыки, которые помогли бы им без лишних проблем переехать легально, в то время как часть потенциальных мигрантов не имеет этого. Особенным эффектом будут обладать такие события как экономический или политический кризис, которые увеличивают промежуток времени до ожидаемого благосостояния.

По прогнозам ООН, в менее развитых регионах мира население за ближайшие полстолетия увеличится более чем в полтора раза и вряд ли будет в достаточной мере поглощено их экономикой. А в развитых регионах замедление его роста сменится сокращением, в особенности в Европе, доля которой в общей численности жителей планеты за 2000-2050 гг. упадет с 12 до 7 %.

Таким образом, основными движущими силами международной миграции являются экономические стимулы, политическая обстановка и социальные связи. Структура международной миграции существенно влияет на взаимодействие между силами экономики и общественной политикой. В этом смысле миграция подобна другим аспектам международной экономической интеграции и обмена, таких как торговля и инвестиционные потоки. Фундаментальным побуждением к такому движению – будь то поток товаров, капиталов или рабочих – это выгода в экономических и социальных возможностях зарубежья.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left.

Секция 10

***ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ
КАЧЕСТВОМ***

SWOT-АНАЛИЗ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

© Бадеева Е.А.[♦]

Пензенский государственный университет, г. Пенза

В статье дается обоснование и рекомендации по повышению результативности применения SWOT-анализа внешней и внутренней среды государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования (ГОУ ВПО) при разработке стратегического плана развития в рамках управления системой менеджмента качества (СМК).

В современных рыночных условиях хозяйствования ни одна организация не может существовать без стратегического плана развития. Не является исключением и учреждения образования (ОУ), которые являются активными участниками рыночных отношений в современной экономике России. Стратегическое планирование ГОУ ВПО – важная функция управления ОУ, которая представляет собой процесс выбора целей и путей их достижения и включающая этапы анализа и выбора стратегического плана развития (рис. 1).

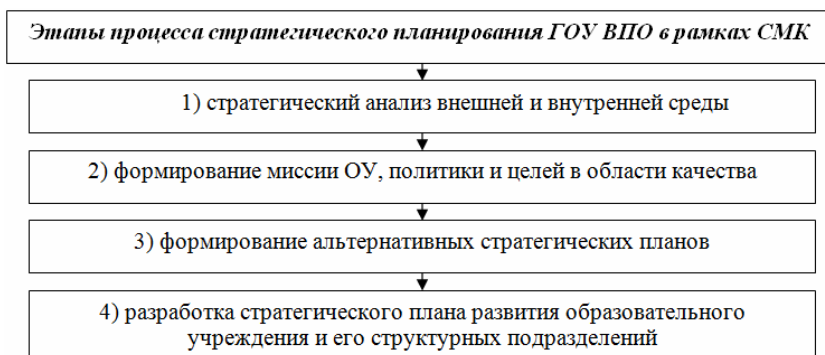


Рис. 1. Процесс стратегического планирования в ГОУ ВПО

[♦] Заместитель заведующего кафедрой «Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит», уполномоченный по качеству кафедры, кандидат технических наук, доцент

Управленческий анализ внутренних резервов, способностей, ключевых компетенций и ресурсов является исходным моментом для выработки стратегического плана развития ГОУ ВПО и его структурных подразделений. На этапе стратегического анализа руководство ОУ совместно со структурными подразделениями (ведущие кафедры, управление системой качества, финансово-экономические службы, маркетинговые структуры) определяет стратегические факторы, направления развития внешней среды, которые оказывают или будут оказывать в будущем существенное влияние на положение ГОУ ВПО. На данном этапе осуществляется постоянное изучение и прогнозирование изменяющихся факторов внешней среды (рынка профессий, работодателей, деятельности конкурентов и другое) и внутренней среды (гарантии качества образования, управление финансовыми потоками высшего учебного заведения (ВУЗа), менеджмент и другое). Оцениваются все аспекты деятельности ОУ, выявляются его сильные и слабые стороны, уточняются ключевые компетенции и способности, позволяющие развивать качество образовательных услуг в рамках бюджетной и внебюджетной предпринимательской деятельности (платные образовательные услуги, предоставление в аренду помещений, оборудования, полиграфические услуги, услуги Internet и многие другие). На втором этапе формируются или уточняются миссия ОУ, политика и определяются долгосрочные, среднесрочные и текущие цели в области качества ГОУ ВПО. Следующим этапом является формирование, оценка и выбор среди предложенных альтернативных планов развития ГОУ ВПО наиболее эффективного для последующей его реализации.

Проект стратегического плана развития рассматривается и утверждается на Ученом Совете ОУ. Процесс планирования подчиняется циклу PDCA. Для результативного выполнения принятого плана осуществляется постоянный мониторинг мероприятий по его выполнению. В случае отклонения от плана по объективным или субъективным причинам с помощью системы обратной связи разрабатываются корректирующие и предупреждающие действия. Таким образом, процесс формирования плана развития является циклическим, гибким и непрерывным процессом, в который в любой момент времени в зависимости от результатов стратегического анализа внешней и внутренней среды могут вноситься соответствующие изменения [1, С. 39].

Одним из результативных механизмов для определения основных направлений стратегического планирования является SWOT-анализ, который позволяет получить ясную оценку сил ГОУ ВПО и ситуации на рынке образовательных услуг, и выявить ключевые факторы, влияющие на деятельность ОУ. SWOT-анализ может применяться для определения важных направлений стратегического планирования. При проведении данного анализа оцениваются внутренние факторы. К внутренней среде

относятся сильные и слабые стороны ГОУ ВПО (Strengths and Weakness). К внешним факторам относятся возможности (Opportunities) – факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества ГОУ ВПО на рынке образовательных услуг, и опасности (Threats), т.е. характеристики внешней среды, которые могут потенциально ухудшить положение на рынке [2, С. 54].

SWOT-анализ в ГОУ ВПО и его структурных подразделениях проводится в рамках СМК на основании приказа ректора ОУ или распоряжением проректора – представителя от высшего руководства по качеству. Рабочая комиссия формируется из числа профессорско-преподавательского состава ГОУ ВПО на основании распоряжения заведующего кафедрой на оперативном уровне, декана факультета (или директора института) – на тактическом уровне и, приказа ректора – на стратегическом уровне. К экспертам стратегического уровня могут относиться сотрудники ГОУ ВПО из числа сотрудников учебно-методического управления, финансово-экономического управления, маркетинговой службы и других отделов. Результаты проведенного SWOT-анализа в целях контроля и управления хранятся на местах проведения и в Управлении системой качества ОУ.

Методика SWOT-анализа эффективный, доступный, дешевый способ оценки состояния проблемной и управленческой ситуации в ОУ. Однако изучение и практическое применение существующих методик проведения SWOT-анализа в деятельности ГОУ ВПО показал ряд существенных недостатков, присущих им [3]. К их числу можно отнести то, что в разработанных методиках отсутствует детальный анализ внешней и внутренней среды, а критерии сравнения в методиках проведения SWOT-анализа объединены. В итоге после заполнения экспертами опросной формы, таблицы обрабатываются и «как бы» строится матрица SWOT-анализа. По результатам построенной матрицы можно наблюдать, что в графу «Возможности», которая относится к влияющей на деятельность ГОУ ВПО и его структурных подразделений внешней среды, попадают такие критерии как: «Возраст преподавательского состава, обладающего ключевыми компетенциями», «Адаптивность учебно-методических комплексов к требованиям рынка образовательных услуг», «Доля практической компоненты в учебном процессе и учебно-методических комплексах», несмотря на то, что эти показатели должны характеризовать внутреннюю компоненту деятельности ОУ. Полученные результаты ставят под сомнения правильность разработки опросной формы, и также выбранных критериев анализа.

Помимо этого, при проведении SWOT-анализа по предложенным методикам экспертам предлагается выбирать значения критериев по вопросам, в которых они не компетентны или они вовсе не подлежат оценке на данном уровне, например, на оперативном (на уровне кафедры) и такти-

ческом уровне (на уровне факультетов или институтов). К их числу относятся критерии сравнения: «Гибкость ценовой политики образовательных услуг», «Рентабельность капитала» и «Платежеспособность потребителя».

В это же время, экспертам предлагается оценить показатели по шкале от + 3 до – 3 (7 значений). Рекомендации по выбору оценки означают, например, следующее: «... + 3 – данное направление является безусловным конкурентным преимуществом университета; 0 – для данного направления можно добиться и более высоких результатов; – 3 – данное направление требует самого пристального внимания из-за существенных недоработок...». Если респондент укажет отрицательное значение или равное 0, то это будет означать для него, что деятельность в ГОУ ВПО или его структурном подразделении (на кафедре, факультете или институте) в этом направлении отсутствует, поэтому большинство экспертов останавливаются на выборе, лишь положительных значений, уменьшая тем самым шкалу до 3 значений. Соответственно вносятся неточности в результаты исследования.

Таким образом, можно сделать вывод, что неверно заданы критерии для сравнения показателей, неадекватно составлена шкала для выбора показателей и соответственно SWOT-анализ проводится, основываясь на необоснованных предположениях. Подобный SWOT-анализ «не работает», не осуществляется направленность проведения исследования в ГОУ ВПО на требуемый результат: отсутствуют ценные рекомендации, необходимые руководству для разработки эффективного стратегического плана развития ГОУ ВПО, которые предполагалось получить по результатам анализа внешней и внутренней среды.

Для результативного проведения SWOT-анализа предлагается внести изменения в процедуру его выполнения. Первое, следует тщательно собрать всю необходимую информацию о ситуации на рынке образовательных услуг. Второе, изучить записи и опросить кадровый состав ОУ, как они оценивают деятельность ГОУ ВПО. Третье, просмотреть специализированные журналы и ознакомиться с результатами маркетинговых исследований, пригласить внешнего консультанта (это может быть потребитель), который хорошо знаком с особенностями деятельности ОУ и рынка образовательных услуг. Для осуществления SWOT-анализа необходимо сначала выбрать основные параметры, влияющие на развитие ситуации и / или успешность ГОУ ВПО на рынке образовательных услуг: ключевые факторы успеха, основные возможности и угрозы. Для этого предлагается использовать две опросные формы отдельно для анализа внутренней и внешней среды, в которые будут включены наиболее важные показатели деятельности ГОУ ВПО (факультета / института / кафедры). Предлагается использовать десятибалльную шкалу (значения от 1 до 10), которая не будет содержать отрицательные значения.

Опросные формы необходимо раздавать экспертам, которые должны обладать ключевыми компетенциями в рассматриваемых в них вопросах. Ориентиром для оценки работы ГОУ ВПО по критериям должны служить ожидания потребителей и достижения конкурентов на региональном рынке образовательных услуг. Респонденту, после того как он сделал соответствующую запись, необходимо предложить дать обоснование своей оценки. Помимо этого предлагается при проведении SWOT-анализа определить значимость каждого выявленного фактора, то есть необходимо экспертам их проранжировать по степени важности. В опросную форму SWOT-анализа предлагается внести графу, в которой эксперты будут представлять в числовом значении коэффициент их информированности по предложенным вопросам в следующем порядке: 1 – «компетентен по данному вопросу»; 0,5 – «частично информирован по данному вопросу»; 0 – «информацией по данному вопросу не владею». Результаты анализа внутренней и внешней среды, проведенного рабочими группами, позволят построить SWOT-матрицу (таблица), в которой сильные и слабые стороны будут относиться к внутренней среде ГОУ ВПО, а возможности и угрозы – к внешней. Результаты анализа будут представлены с учетом коэффициента компетентности респондентов и значимости критериев.

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа

S – Strengths / Сильные стороны	W – Weaknesses / Слабые стороны
O – Opportunities / Возможности	T – Threats / Угрозы

SWOT-анализ необходимо проводить не менее одного раза в год собственными силами, результаты должны фиксироваться и накапливаться. Технология работы с материалом в ходе SWOT-анализа должна быть проста, для этого необходимо активно внедрять программное обеспечение для сбора и обработки полученных результатов, что облегчит работу уполномоченных по качеству и принимавших участие экспертов.

По итогам SWOT-анализа должен быть составлен план дальнейших действий, направленных на устранение слабых сторон, извлечение выгоды из возможностей и уменьшение влияния опасностей. Реализация предложенных рекомендаций позволит повысить результативность проведения SWOT-анализа в ГОУ ВПО и дальнейшее использование его результатов.

Список литературы:

1. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 208 с.
2. SWOT-анализ // Методы менеджмента качества. – 2006. – № 6. – С. 54.

3. SWOT-анализ состояния образовательных услуг университета и подразделений. Рекомендации по организации, проведению, анализа результатов и составлению отчетов. – ЛЭТИ, 2006.

ОЦЕНКА ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Данилова А.О.*

Сибирский государственный технологический университет,
г. Красноярск

В статье рассмотрены подходы к оценке интегрированной системы менеджмента (ИСМ) предприятий лесопромышленного комплекса, представлена шкала оценки выполнения требований и шкала уровней зрелости ИСМ.

Исходя из сложившейся российской и мировой практики в области менеджмента качества и лесной сертификации актуальным представляется формирование интегрированной системы менеджмента (ИСМ) лесопромышленного предприятия на основе требований ИСО 9001 и FSC для менеджмента качества и обеспечения легальности продукции. Формирование такой ИСМ – есть долгосрочный инновационный проект, призванный стать идеологической базой для общего менеджмента предприятия за счет сочетания отраслевой направленности FSC с системностью и ориентацией на постоянное улучшение системы менеджмента качества.

Оценка системы менеджмента – необходимая составляющая ее эффективного функционирования, направленная на выявление слабых и сильных сторон и служащая основой для непрерывного совершенствования. В связи с этим разработка эффективной схемы оценки является важнейшей задачей при построении ИСМ лесопромышленного предприятия.

Для разработки системы оценки ИСМ необходимо идентифицировать такие определяющие аспекты оценки, как: цель, объект, субъект и предмет. Производными от них аспектами будут критерии, инструменты, методология, а также шкала оценки.

Целью оценки является достижение высоких конечных результатов деятельности предприятия на основе повышения эффективности функ-

* Старший преподаватель кафедры Управления качеством и математических методов экономики

ционирования его системы менеджмента. Объектами оценки систем менеджмента могут являться процедура, процесс, элементы системы, функции системы или система целиком. Субъектами оценки могут являться представители самого предприятия, на котором функционирует ИСМ, представители заинтересованных сторон предприятия или представители третьей независимой стороны, осуществляющей сертификацию. Предметом оценки различные исследователи называют: эффективность, результативность, соответствие установленным требованиям и степень влияния отдельных элементов системы на её функционирование в целом. При рассмотрении интегрированных систем менеджмента к числу предметов оценки следует также отнести и степень интеграции отдельных подсистем. При построении системы оценки ИСМ мы предлагаем отталкиваться от определения предмета оценки и построить систему оценки, пригодную для использования любыми субъектами в отношении различных объектов.

Среди перечисленных предметов оценки мы предлагаем выделить соответствие установленным требованиям как наиболее распространенный и простой вид оценки систем менеджмента. Оценка степени влияния отдельных элементов системы на её функционирование в целом нами исключена, так как она является разновидностью оценки соответствия требованиям. В то же время интегрированность системы можно рассмотреть как одно из требований, которому она должна соответствовать помимо требований стандартов, поэтому этот аспект нами тоже включен в область оценки соответствия установленным требованиям.

Обычно оценка соответствия установленным требованиям осуществляется при помощи чек-листа, содержащего требования соответствующих стандартов. В случае ИСМ такую оценку следует дополнить требованиями к интеграции ее подсистем, включив таковые в чек-лист. К требованиям интеграции относят: учет требований всех интегрируемых стандартов, разработку единой стратегии и постановки задач подразделениям; обеспечения единого подхода к аудиту и анализу состояния системы; оптимизацию организационной структуры и оптимизацию документооборота [1].

Оценка соответствия ИСМ установленным требованиям проводится в рамках внутренних аудитов предприятия. Для проведения оценки формируется команда аудиторов, имеющих соответствующую квалификацию и опыт в каждой из проверяемых подсистем ИСМ (качество, прослеживаемость легальности происхождения продукции). При проведении внешней проверки команда аудиторов может состоять из 2-3 экспертов и более в зависимости от их квалификации и размеров предприятия. При проведении внутренней проверки (самооценки) рекомендуется формировать команду аудиторов из 5-10 человек, в состав которой должны входить представители высшего руководства предприятия (главный инженер, ответственный представитель руководства за ИСМ) и руководители структурных

подразделений. При формировании группы экспертов следует учесть, что чем больше группа, тем, при прочих равных условиях, выше достоверность коллективной экспертной оценки; чем больше предварительной информации известно относительно экспертной группы и выносимых ею оценках, тем, при прочих равных условиях, может быть меньше численность экспертов [2].

Оценку соответствия ИСМ установленным требованиям мы предлагаем проводить в соответствии с чек-листом, в котором соединены требования стандартов ГОСТ Р ИСО 9001-2001, FSC-STD-04-004, FSC-STD-04-005 и FSC-STD-30-010, а также требования к интеграции стандартов. В качестве базовой модели для составления чек-листа мы предлагаем взять модель системы менеджмента качества по стандарту ИСО 9001, т.к. она содержит в явном виде ряд критериев и требований, без которых невозможно адекватно оценить наличие и степень зрелости ИСМ, например, внедрение процессного подхода; управление документацией; построение организационной структуры системы менеджмента качества; поддержание и развитие системы измерений и мониторинга; планирование рабочих процессов предприятия; проведение внутренних аудитов и самооценки предприятия и его структурных подразделений; постоянное улучшение, корректирующие и предупреждающие действия.

Как показывает анализ методов и моделей оценки систем менеджмента, часто показателем соответствия интегрированных систем менеджмента требованиям выступает зрелость процессов ИСМ, которая ранжируется по уровням. Это связано с тем, что проблема измерения показателей эффективности функционирования ИСМ заключается в придании количественной определённости тем параметрам оценки, которые невозможно измерить ни стоимостными, ни натуральными измерителями. И наиболее распространенным методом измерения подобных показателей является метод балльной оценки. Основа метода – построение балльных шкал, позволяющих перейти от качественной оценки показателей к их количественной оценке, соответствующей номеру выбранного уровня зрелости по балльной шкале. При этом их диапазон может быть различен в зависимости от сущности измеряемого показателя и назначения оценки (двухбалльные – «да» – «нет», трёх-, n-балльные шкалы) [3-5]. Мы предлагаем определять соответствие уровня ИСМ требованиям международных стандартов по чек-листу, составленному в соответствии с пунктами интегрируемых стандартов по принципу «Критерий – индикатор – показатель».

Сложность проведения такой оценки заключается в том, что стандарты предусматривают определенные требования для процессов, а проверка их проводится в подразделениях предприятия. При этом большая часть процессов ИСМ являются сквозными, т.е. протекают через несколько структурных подразделений и на разных уровнях управления. Поэтому задача

состоит в том, чтобы компетентно составить чек-лист для каждого подразделения, охватив в нем соответствующие ему процессы. Мы предлагаем следующий путь: на основе общего чек-листа составляется универсальный чек-лист структурного подразделения, охватывающий единые требования к структурным подразделениям независимо от их рода деятельности. Этот универсальный чек-лист для каждого конкретного подразделения дополняется соответствующими ему специальными вопросами.

Мы предлагаем проводить оценку по 4-ех балльной шкале: от 0 до 3, где наилучшие результаты соответствуют оценке 3, а наихудшие – оценке 0. Оценка осуществляется методом непосредственного измерения по шкале отношений. Оценка проставляется каждым экспертом для каждого индикатора, по среднему значению оценок индикаторов, составляющих критерий, определяется оценка критерия. По среднему значению оценок критериев определяется оценка для группы критериев. Шкала оценки приведена в табл. 1.

*Таблица 1***Шкала оценки выполнения требований**

Балл оценки	Степень выполнения требований
0	Подразделение не знакомо с требованиями критерия; не осуществляет работ в этом направлении, не имеет соответствующей документации и записей
1	Подразделение знакомо с требованиями критерия; но не осуществляет работ в этом направлении или ведет их не систематически, от случая к случаю, отсутствует соответствующая документация и записи
2	Подразделение разработало и внедряет процессы реализации критерия, частично разработало документацию и ведет записи; требуются локальные улучшения
3	Подразделение внедрило и совершенствует процесс реализации критерия, а также соответствующую документацию; регулярно ведутся записи

Принципы выставления оценки основаны на:

- степени (полноте) выполнения требований критерия;
- системности, последовательности в выполнении требований критерия (а именно: ведется ли документация, записи, являются ли свидетельства выполнения требований критерия случайными, единичными или регулярными).

Выставляемая оценка определяется количеством и качеством выявленных несоответствий, в связи с чем проводится классификация несоответствий по степени значимости, частоте встречаемости, сложности устранения и области распространения. Выявление одного значительного несоответствия ведет к снижению оценки индикатора до 0 или 1 балла на усмотрение эксперта; десять незначительных несоответствий приравни-

ваются по значимости к одному значительному. Повторяющееся несоответствие оценивается ниже, чем разовое; сложное – ниже, чем простое; неограниченное – ниже, чем ограниченное.

Данные, необходимые для выявления несоответствий, получают путем опроса персонала, экспертизы документов, наблюдения на проверяемых участках. Полученная информация, по возможности, проверяется данными из других источников и фиксируется.

По окончании выставления оценок проводится обработка полученной информации на двух уровнях. На уровне структурного подразделения определяется средняя оценка каждого критерия в подразделении и высчитывается средний балл подразделения. Данная информация служит основой для анализа и улучшения работы подразделения. На уровне предприятия определяется средняя оценка каждого критерия в целом по предприятию и высчитывается средний балл предприятия, который для удобства переводится в проценты.

Полученное значение сравнивается со шкалой уровней зрелости ИСМ (табл. 2). В зависимости от полученного значения экспертной оценки определяется уровень зрелости ИСМ. По выявленным при проверке несоответствиям разрабатываются корректирующие действия.

Таблица 2

Шкала уровней зрелости ИСМ

Оценка ИСМ Кобц	Уровень зрелости
0-49 %	Неудовлетворительный – система не решает поставленных задач, требуются полный пересмотр её функционирования и разработка системы фактически заново
50-74 %	Предельный – система работает со срывом и не позволяет обеспечивать выполнение задач по качественному производству работ
75-89 %	Удовлетворительный – обеспечивается выполнение нормативных требований качества работ, но отдельные элементы системы требуют доработки
90-100 %	Отличный – система функционирует нормально, успешно обеспечивает (количественно и качественно) выполнение работ

Список литературы:

1. Иванова Г.Н., Казимировский Е.А. Интегрированные системы: новый подход к построению и оценке // ММК. – 2007. – № 4. – С. 12-18.
2. Галеев В.И. Экспертные методы / В.И. Галеев // Стандарты и качество. – 1994. – № 11. – С. 49-54.
3. Швец В.Е. К вопросу определения результативности и эффективности СМК / В.Е. Швец // Методы менеджмента качества. – 2004. – № 6. – С. 4-8.
4. Шадрин А.Д. Менеджмент качества. От основ к практике. – М.: ООО «НТК «Трек», 2006. – 360 с.

5. Аванесов Е.К., Швец В.Е. Самооценка организационного профиля компании и СМК // Методы менеджмента качества. – 2005. – № 1. – С. 4-10.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ

© Дощечникова В.Н.[♦], Иванова А.Н.[♥]

Южно-Российский государственный университет
экономики и сервиса, г. Шахты

Рассматриваются особенности оценки и управления качеством в сервисной организации, оказывающей услуги по ремонту сотовых телефонов.

В рыночной экономике проблема качества является важнейшим фактором повышения уровня жизни, экономической, социальной и экологической безопасности. Роль и значение качества постоянно возрастает под влиянием развития технологий производства и потребностей человека. Подъем уровня культуры и образования делает потребителей все более разборчивыми и придирчивыми [1].

Общество с ограниченной ответственностью «Мобильный телекоммуникационный сервис» является авторизованным сервисным центром по ремонту сотовых телефонов следующих производителей: Nokia, Samsung, LG Electronics, Pantech, Alcatel. Головной сервисный центр находится в г. Санкт-Петербурге. Сервисный центр в г. Ростове-на-Дону является его филиалом. Сокращенное название Общества: ООО «МТ Сервис-Ростов». Все финансовые операции осуществляются в головном центре.

ООО «МТ Сервис-Ростов» осуществляет не только платные ремонты сотовых телефонов, но и выполняет гарантийные ремонты, а также занимается реализацией покупных товаров (запасных частей, телефонов и аксессуаров к ним).

В условиях рынка обеспечение конкурентоспособности, получение наиболее выгодных контрактов возможны для тех предприятий, у которых уровень качества соответствует требованиям внутреннего и внешнего рынков. Поэтому оценка качества является важнейшей составляющей экономического анализа. Основными слагаемыми качества материальной услуги является качество выполнения заказа и качество обслуживания потребителя (клиента).

[♦] Доцент кафедры «Экономика и менеджмент», кандидат экономических наук, доцент

[♥] Доцент кафедры «Экономика и менеджмент», кандидат экономических наук, доцент

Анализ качества выполнения заказа предусматривает изучение показателей качества сервисной услуги, оценку изменения их количественного значения по сравнению с принятыми базовыми значениями. Уровень качества выполнения заказа при оказании услуг в ООО «МТ Сервис-Ростов» оценивается в баллах по результатам опросов персонала организации и потребителей услуг (клиентов). Принята 50-балльная система оценок. Расчет количественного значения показателей качества выполнения заказов в баллах ведется в специально разработанных картах. Показатели оценки качества выполнения заказа обобщаются, определяется средний балл качества, который отражается в отчете по качеству и сравнивается с базовой величиной.

Оценка выполненного заказа клиентами осуществляется и в более простом варианте: по четырехбалльной системе (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно), что находит отражение в показателе «Удельный вес хороших и удовлетворительных оценок за качество исполнения услуг». Периодически (чаще всего один раз в месяц) проводятся опросы клиентов по такому варианту оценки.

Сроки выполнения ремонтных работ устанавливаются индивидуально в каждом конкретном случае, учитывая загруженность сервисного центра. По желанию клиента допускается внеочередная передача оборудования в ремонт с увеличением стоимости на 50 % от базовой стоимости ремонта. Нарушений сроков практически не бывает.

В ООО «МТ Сервис-Ростов» высокая степень культуры обслуживания. Жалоб от заказчиков не поступало, но были клиенты неудовлетворенные качеством обслуживания. На анализируемом предприятии наблюдается большое количество заказчиков (2714 человек), которые благодарят за высокую культуру общения. Однако 99 человек высказали неудовлетворенность качеством обслуживания.

Нами было проведено структурирование функции качества обслуживания на основе типологии Кедотта-Терджена [2] и составлена карта качества обслуживания (табл. 1). В ООО «МТ Сервис-Ростов» такие карты пока не составляются. Строки таблицы соответствуют элементам обслуживания, столбцы – параметрам оценки качества этих элементов.

Первый параметр – уровень сожалений, то есть эмоциональный настрой потребителя по поводу отсутствия i -го элемента в процессе обслуживания.

Второй параметр – уровень эмоционального настроения потребителя по поводу неправильно исполненного i -го элемента.

Третий параметр – уровень эмоционального настроения потребителя по поводу правильно исполненного элемента.

Анализ карты качества обслуживания позволяет выявить отсутствующие элементы обслуживания, оценить восприятие клиентом качества об-

служивания. Так, по нашим оценкам выделенные критические элементы обслуживания выполняются, но есть замечания по элементу «чистота в помещениях». Следует заметить, что при отсутствии критических элементов обслуживание не допустимо.

Нейтральные элементы либо отсутствуют, либо выполнены, на наш взгляд, неправильно. И хотя эти элементы имеют довольно слабое влияние на степень удовлетворения клиентов, персоналу организации необходимо уделять им постоянное внимание. Положительно оценивают клиенты бесплатные рекламные буклеты, а отказ в приеме оплаты по кредитной карте и не совсем приветливое отношение администратора воспринимаются негативно.

Таблица 1

Карта качества обслуживания клиентов ООО «МТ Сервис-Ростов»

Элементы обслуживания	Оценка восприятия элемента обслуживания		
	отсутствует	исполнен неправильно	исполнен правильно
Раздел 1. Критические элементы обслуживания			
Безопасность			5
Чистота в помещениях		-2	
Отсутствие отказов в приеме заказа			4
Высокий уровень качества обслуживания			4
Раздел 2. Нейтральные элементы обслуживания			
Цвет униформы персонала	-2		
Цветовая гамма интерьера		-2	
Расположение автостоянки	-4		
Раздел 3. Элементы, приносящие удовлетворение			
Музыка в холле	-4		
Бесплатные рекламные буклеты			5
Бесплатное угощение от фирмы		-2	
Раздел 4. Элементы, приносящие разочарование			
Отказ в приеме оплаты по кредитным карточкам	-3		
Культура персонала		-1	
Отсутствие развлекательных услуг		-2	

В ООО «МТ Сервис-Ростов» функционирует система менеджмента качества (СМК). Прежде всего, сформулирована политика в области качества: «Качество услуг – основная цель деятельности ООО «МТ Сервис-Ростов». Основным показателем качества является степень удовлетворения потребностей и ожиданий заказчиков, владельцев, общества, работников. Персонал фирмы рассматривает своих заказчиков как партнеров и стремится к достижению максимального эффекта услуг».

Чтобы обеспечить высокое качество услуг в ООО «МТ Сервис-Ростов», каждый отвечает за качество своей работы; руководители выражают приверженность качеству; работники ведут постоянную работу по улуч-

шению качества, по обеспечению выполнения сроков и по снижению затрат. Персонал фирмы ориентируется на мировой уровень качества производителей мобильных телефонов.

В ООО «МТ Сервис-Ростов» сформированы необходимые бизнес-процессы. Однако не отработаны процессы оценки удовлетворенности клиентов и проведения внутренних аудитов.

Для повышения качества обслуживания клиентов, расширения ассортимента оказываемых услуг предлагается внедрить новый вид услуг – клиентский заказ.

Услуга «Клиентский заказ» позволяет привлечь клиентов на более выгодных условиях. Клиент может заказать панель, корпус, клавиатуру и другое отдельно, не оставляя телефон в ООО «МТ Сервис-Ростов» (при условии, что телефон исправен, нет дефектов). Для этого клиент заполняет заявку с указанием причины обращения. Менеджер, принимающий заказ, рассчитывает стоимость комплектующих деталей (согласно прайс-листа) с учетом работы мастера и ориентирует клиента на общую стоимость услуги, выписывает квитанцию. Клиент оплачивает аванс за услугу, не оставляя при этом свой телефон в ООО «МТ Сервис-Ростов». Затем менеджер отдает заказ мастеру. При поступлении деталей на склад, сотрудник склада отправляет по электронной почте рассылку с указанием номера квитанции. Менеджер, просмотрев почту, сообщает клиенту, сделавшему заказ, о поступлении необходимых комплектующих. После чего клиент приходит в ООО «МТ Сервис-Ростов» с телефоном и квитанцией. Установка деталей происходит в течение 10-30 минут. После установки клиент проверяет внешний вид и пригодность для использования телефона и полностью оплачивает заказ.

Преимущество услуги «Клиентский заказ» состоит в том, что при установке деталей информация, хранящаяся на телефоне, не утрачивается. Во всех других случаях, оставляя телефон в сервисе по требованиям производителей, мастера обязаны переустанавливать программное обеспечение независимо от дефекта. При этом все данные телефона удаляются.

Особое внимание в ООО «МТ Сервис-Ростов» уделяется вопросам совершенствования технологии ремонта телефонов, своевременному приобретению необходимого специального сервисного оборудования. Особенно это актуально при поступлении в ремонт новых моделей сотовых телефонов. В случае отсутствия такого оборудования, телефоны отправляются на ремонт в логистические центры Санкт-Петербурга и Москвы, и фирма теряет своих клиентов.

Для повышения культуры обслуживания в ООО «МТ Сервис-Ростов» разработан и внедрен в практику деятельности стандарт обслуживания. В этом документе приведены правила обслуживания клиентов, указаны требования к персоналу фирмы при общении с клиентами.

В рамках функционирующей СМК в ООО «МТ Сервис-Ростов» проводится изучение удовлетворенности клиентов сервисным обслуживанием. Это весьма важный процесс, поскольку результаты такого анализа позволяют четко увидеть основные проблемы в организации обслуживания.

Анализ удовлетворенности качеством предоставляемых услуг осуществляется ежемесячно посредством телефонного опроса клиентов специалистами информационно-справочной службы. Опрос проводится в течение первой недели месяца не позднее восьмого числа по выборке из предыдущего месяца. Результаты опроса направляются менеджеру по качеству в головное предприятие.

Анкетирование клиентов проводится по вопросам, определенным в анкете «Анкета по анализу удовлетворенности розничных клиентов». Результаты опроса менеджер по качеству предоставляет для проведения анализа со стороны руководства.

В идеологии СМК важная роль отводится самооценке системы. Предлагается следующая модель самооценки системы менеджмента качества, которая состоит из четырех элементов:

$$A = \sum_{i=1}^n \alpha B_i + \sum_{i=1}^n \beta C_i + \sum_{i=1}^n \gamma D_i + \sum_{i=1}^n \delta E_i,$$

где A – интегральный показатель самооценки;

$i = 1, \dots, n$ – подразделения сервисного центра;

α – вес оценки достижения цели;

B_i – оценка достижения цели (рассчитывается как средняя оценка за установленный промежуток времени);

β – вес оценки соответствия стандартам качества;

C_i – оценка соответствия стандартам качества организации;

γ – вес оценки результативности процессов организации;

D_i – оценка результативности процессов фирмы;

δ – вес оценки удовлетворенности потребителей;

E_i – оценка удовлетворенности потребителя.

Удельные веса компонентов $\alpha, \beta, \gamma, \delta$ в сумме составляют 100%.

Особенность предлагаемой модели заключается в приведении к интегральной оценке таких разноплановых показателей деятельности ООО «МТ Сервис-Ростов», как степень достижения всеми подразделениями целей, соответствие стандартам качества организации, функционирование процессов и удовлетворенности заказчиков качеством услуг.

Таким образом, каждая организация ищет новые пути, подходы и методы, которые позволили бы ей развиваться, быть лидером в условиях конкуренции. Большинство современных концепций повышения эффек-

тивности деятельности базируются на теории, методологии и практике управления качеством. Достижение высокого качества и постоянное совершенствование всех сторон деятельности являются стратегическими задачами каждой эффективно действующей организации.

Список литературы:

1. Аристов О.В. Управление качеством. [Текст]: Учебное пособие для вузов / О.В. Аристов. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 240 с.
2. Управление качеством. [Текст]: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова, В.С. Мхитарян и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 334 с.
3. Салимова Т.А. Управление качеством. [Текст]: учеб. по специальности «Менеджмент организации» / Т.А. Салимова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2007. – 414 с.

ВЫБОР МОДЕЛИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© Рязанцева И.А.[♦], Левшина В.В.

Сибирский государственный технологический
университет, г. Красноярск

В статье рассмотрены основные модели систем менеджмента для предприятий пищевой промышленности и представлены рекомендации по их применению.

Обеспечение высокого уровня жизни граждан является главной задачей в социальной сфере любой страны. Качество услуг прямо и косвенно влияет на решение этой задачи. Люди, получая качественную услугу, удовлетворяют свои физические, культурные и иные потребности. С другой стороны, высокое качество услуг, обеспечивая подъём экономики и увеличивая занятость населения, способствует росту заработной платы, социального обеспечения и платёжеспособного спроса.

Все большее число малых и средних предприятий сталкивается с необходимостью завоёвывать устойчивое положение на рынке, как товаров, так и услуг. Грядущее вступление России во Всемирную торговую организацию диктует необходимость применения международных правил и внутри нашей страны. Поэтому руководителям всех пищевых предпри-

[♦] Инженер отдел Обеспечения качества

ятий необходимо задуматься о будущем и уже сегодня начинать работы по внедрению эффективных систем менеджмента (далее – СМ), которые будут обеспечивать качество и безопасность любой производимой продукции и оказываемых услуг. Пищевая промышленность России является крупнейшей жизнеобеспечивающей сферой народнохозяйственного комплекса, от функционирования которой зависит безопасность, благосостояние народа и вся экономика страны. Как показал мировой опыт, применение СМ даёт предприятиям возможность существенно повышать эффективность деятельности, обеспечивать потребителей услугами, соответствующими разнообразным потребностям и отвечающими требованиям законодательства. Создание эффективных СМ, ориентированных на внедрение современных технологий и методов менеджмента качества, является залогом устойчивого положения предприятий на рынке. Но, не смотря на это, многие всё же из них выбирают путь создания на предприятиях условий, гарантирующих стабильное качество, проводя реорганизацию производства и (или) путём привлечения инвестиций, поиска выгодных партнёров и другими способами. И только некоторые выбирают самый тяжёлый, трудоёмкий не сразу окупающийся путь – разработку, внедрение СМ с последующей сертификацией в компетентном и признаваемом органе по сертификации. Однако, несмотря на сложность этого пути, СМ решает вопросы способные обеспечить: повышение авторитета и престижа предприятия; доверие потребителей; осознание персоналом важности вопросов качества; понимание того, каким должно быть управление современного предприятия, обеспечивающего наилучшие результаты деятельности.

Перед руководством предприятия пищевой отрасли, решившим внедрить СМ, обычно встаёт вопрос о выборе её модели. На сегодняшний день на практике применяются следующие модели СМ: система менеджмента качества на основе требований ИСО 9001:2000 (ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Система менеджмента качества. Требования»); система обеспечения безопасности пищевых продуктов на основе принципов ХАССП (ГОСТ Р 51705.1-2001 «Система качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Общие требования»); система менеджмента на основе требований ИСО 22000:2005 (ГОСТ Р ИСО 22000-2007 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции»).

Стандарт ГОСТ Р ИСО 9001-2001 является универсальной основой для создания СМ. Он направлен на применение «процессного подхода» к деятельности организации при разработке, внедрении системы менеджмента качества (далее – СМК), а также для повышения её результативности. При этом основной акцент ставиться на межфункциональных процессах, объё-

диняющих отдельные функции в общие потоки, которые нацелены на конечные результаты деятельности организации. Главное внимание уделяется горизонтальным связям (т.е. связи одного иерархического уровня), так как именно они являются наиболее слабыми, чем вертикальные, и именно они могут представлять реальную опасность для прочности организационной структуры и функционирования системы менеджмента [1]. Эта модель СМК направлена на упорядочение и постоянное повышение качества выходных показателей всех бизнес-процессов организации. СМ, построенная на основе требований ГОСТ Р ИСО 9001-2001, обеспечивает организациям: более эффективную работу с клиентами; стимулирование сотрудников к работе на высоком уровне; повышение конкурентоспособности, в условиях современной экономики, а также решение задач, связанных с обеспечением качества.

Другой моделью построения СМ является система качества на основе требований ГОСТ Р 51705.1-2001. Этот стандарт устанавливает основные требования к системе управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Point) или в русской транскрипции ХАССП (Анализ рисков и критические контрольные точки) – это система, при которой предприятия, производящие продовольственные продукты, могут идентифицировать и оценивать риски, влияющие на безопасность выпускаемой ими пищевых продуктов, внедрять механизмы технологического контроля, необходимые для профилактики возникновения или сдерживания рисков в допустимых рамках, а также следить за функционированием контрольных механизмов и вести текущий учет. Целями внедрения и сертификации систем качества по принципам ХАССП являются: повышение уверенности в безопасности пищевой продукции и продовольственного сырья; повышение стабильности качества; содействие международной торговле и проведению государственного контроля и надзора за соблюдением обязательных требований стандартов [2]. В результате внедрения системы качества ХАССП, выявляются критические контрольные точки, которые представляют собой места проявления опасных факторов. В рамках анализа критических контрольных точек проводят идентификацию опасных факторов и определяют уровень риска. Реализация таких подходов направлена на защиту потребительского рынка, так как это дает возможность уже на стадии проектирования заложить определенный уровень безопасности продукции для потребителя. В настоящее время ХАССП признана наиболее эффективной системой, в максимальной степени, гарантирующей безопасность продуктов питания, поставляемых потребителям в общенациональном масштабе [3].

Рассмотрим другую существующую модель построения СМ, которая была разработана в 2005 г. – ГОСТ Р ИСО 22000-2007. Данный стандарт

призван помочь всем организациям цепи производства и поставки пищевых продуктов внедрить систему менеджмента безопасности продуктов питания. Он определяет требования для системы менеджмента безопасности пищевых продуктов, которая включает в себя ключевые элементы, гарантирующие безопасность, такие как: интерактивная связь, система менеджмента, программы предварительных условий и принципы ХАССП. Требования ГОСТ Р ИСО 22000-2007 позволяют организации: планировать, внедрять, поддерживать в рабочем состоянии систему менеджмента безопасности пищевых продуктов; демонстрировать соблюдение законодательным и регламентирующим требованиям к безопасности пищевых продуктов; оценить требования потребителя, повышая тем самым их удовлетворённость; обеспечить соответствие организации установленной ею политике в области безопасности и демонстрировать это соответствие [4].

Итак, рассмотрев существующие модели СМ для пищевой отрасли, нельзя сказать, что одна модель лучше другой, так как каждая из них преследует свои цели, и поэтому ни одна из них не может заменить другую. Улучшение управленческих процессов, безусловно, создает базу постоянного улучшения качества, но не стоит забывать о том, что пищевую продукцию принято считать потенциально опасной, поэтому при разработке систем менеджмента для организаций, участвующих в цепи создания пищевой продукции, необходимо учитывать требования к безопасности продуктов питания. С учетом вышесказанного, можно сделать вывод, что система менеджмента организации должна развиваться по двум направлениям: универсализации управленческих процессов производства (ГОСТ Р ИСО 9001-2001), с одной стороны, и специализации, направленной на обеспечение специальных требований пищевого производства (ГОСТ Р ИСО 51705.1-2001, ГОСТ Р ИСО 22000-2007), с другой стороны. Таким образом, организации, которые хотят существенно повысить эффективность деятельности, получить устойчивое положение на рынке, за счёт, улучшения управленческих процессов, удовлетворённости потребителей и, непременно, соответствия требованиям законодательства, должны ориентироваться на создание эффективных систем менеджмента с отраслевым уклоном.

Список литературы:

1. Свиткин М.З. Реализация процессного подхода при разработке системы менеджмента качеств. // Гуру качества о качестве: сб. ст. – Н.-Новгород, 2003. – С. 5-40.
2. Чайка И.И. Системы качества, основанные на принципах ХАССП: проблемы и решения, разработка и сертификация. / И.И. Чайка, В.Л. Аршакуни // Стандарты и качество. – 2001. – № 5. – С. 137-139.

3. Данилин В.Н. Введение в практику сертификации / В.Н. Данилин, Ю.В. Литвиненко, М.Г. Герасимчик. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kubstu.ru/fh/juk/st1506.doc>.

4. Хохлявин С.А. Менеджмент безопасности пищевых продуктов в международных стандартах / С.А. Хохлявин, С.В. Михеева // Пищевая промышленность. – 2006. – № 1. – С. 32-35.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal top bar and a vertical left bar. The top bar has a semi-circular end on the right, and the left bar has a semi-circular end at the bottom. The text is centered within the rectangular area defined by these bars.

Секция 11

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ***

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ ВОЗМОЖНА

© Андропова В.А.[♦], Богданова Л.С.[♦]

Институт авиационных технологий и управления,
Ульяновский государственный технический университет,
г. Ульяновск

В статье рассмотрены основные проблемы текущего состояния и перспектив развития российского финансового сектора, в частности, банковской системы. Цель данной статьи – исследовать, каковы реальные риски российской экономики и её финансовой системы.

Конечную ответственность за состояние финансовых рынков несут денежные власти. И если кризис 1998 г. имел так называемое «очищающее» значение, которое привело к падению неэффективной модели экономики, то в настоящее время финансовая стабильность нужна как никогда – т.к. на карту поставлены все результаты развития страны за последнее десятилетие.

Финансовая «лихорадка» августа 2007 г., прошедшая на фоне финансовых проблем в США, явилась своеобразным стресс-тестом, испытывавшим прочность нашей финансовой системы. Последовавшие затем заявления В. Путина о поддержке российской финансовой системы, а также ряда высокопоставленных экономистов – А. Дворковича, А. Улюкаева, М. Задорного о невозможности кризиса должны были успокоить общественное мнение. Однако на начало ноября ставки на межбанковском рынке по-прежнему были высоки – колеблясь на уровне от 5 % (соответствующим норме), до 7 % (в августе – до 10 %).

Как известно, доминирующими причинами финансовых и банковских кризисов являются плохие макроэкономические условия, иначе говоря «плохая» бизнес-среда. Чаще всего финансовый кризис начинает проверять устойчивость экономики именно с банковской системы, а с другой стороны – устойчивость банковской системы в значительной степени основана на макроэкономической стабильности и экономическом росте.

Среди главных причин возникновения кризисных ситуаций можно выделить целый ряд, как правило, типичных факторов и условий. Например весьма характерна ситуация возникновения проблем с платежным балансом – замедлением темпов экономического роста, снижение объемов экспорта, рост импорта, стимулирующего возникновение пассивного сальдо. Одно из возможных последствий такого рода сценария – масштабные

[♦] Кафедра Экономики, управления и информатики

спекулятивные атаки, падение курса национальной валюты, рынка акций, возникновение проблем с обслуживанием внешнего, а также внутреннего долга. Именно этот сценарий был характерен для кризиса 1998 г.

Не менее характерной причиной финансовых проблем являются и кредиты, которые берёт население. Сейчас идёт время просто какого-то кредитного «бума». Число выдаваемых кредитов всё растёт и растёт. Кредитный бум развивается на стадии «перегрева» экономики, происходит снижение качества банковских активов и капитала. В этих условиях у инвесторов часто возникает иллюзия о полной востребованности их бизнес-проектов, в дальнейшем не находящихся сбыта из-за перепроизводства, что затем выливается в массовые невозвраты кредитов.

Провоцируют кризисы и последствия финансовой либерализации, неразвитость финансовых рынков и финансового законодательства (для переходных экономик) и непродуманные действия денежных властей и надзорных органов. Типичным примером возникновения банковского кризиса из-за непродуманных действий денежных властей явился локальный кризис лета 2004 г., когда некоторые заявления представителей госорганов породили кризис на межбанковском рынке, который привёл к банкротству ряда банков.

Выделим наиболее критичные факторы риска российской экономики и её финансовой системы – это нехватка ресурсов в банковской системе, высокая инфляция, перегрев экономики и развитие кредитного «бума», перегрев рынка недвижимости, снижение цен на нефть, рост импорта и сокращение активного сальдо торгового баланса.

Банковской системе не хватает капитала, что подрывает потенциал дальнейшего развития. По данным ЦБ [1] на 1 сентября 2007 г. средний коэффициент достаточности капитала по 30 крупнейшим банкам РФ составлял около 13,85 % при норме – 10 %. Несмотря на достаточно высокие темпы экономического роста (свыше 7 %), за период 1,07-1,09 темпы прироста ресурсов также упали вдвое – с 40-44 % в год, наблюдавшегося за последние несколько лет, до 22 %. Самая важная проблема нашей банковской системы – это дефицит ресурсов и сейчас она встала как никогда остро. В числе причин – нехватка сбережений, низкая норма сбережений, высокий уровень бедности, высокая норма потребления, низкая степень доверия к банкам (вспомним 1998, 2004); высокая инфляция, обесценивающая вклады. Необходимы меры по привлечению вкладов, и самое главное – повысить уровень доверия населения к банковской системе. В тоже время, если начать решать проблемы инвестиционной привлекательности России – строительство инфраструктуры, дорог, жилья, развития регионов, финансовых рынков, рынков недвижимости, региональной банковской сети, страна вполне смогла бы выйти на ведущие позиции по притоку реальных инвестиций, особенно иностранных. Однако опыт лидирующего в этой сфере Китая пока для нас недостижим.

Борьба с инфляцией должна лежать не в сфере монетарных ограничений, а в сфере развития финансовой системы и стимуляции развития российской промышленности и сельского хозяйства. Нашу экономику отличает крайне низкий уровень монетизации (отношение денежной массы к ВВП) – около 35 %, тогда как в развитых странах он составляет до 100 %, а в Китае – аж 165 %. России давно пора перейти от модели финансовой системы, направленной на стерилизацию денежной массы, характерной для сырьевой экономики, к суверенной, самостоятельной модели, направленной на стимуляцию совокупного спроса и агрессивного развития экономики, характерной для стран, ставших лидерами мирового развития.

Этот год отмечен активно развернувшейся дискуссией на тему стабильности российской финансовой системы. Это дискуссия началась еще в прошлом году после обнародования прогноза Егора Гайдара о возможности кризиса [2], который получил особенную актуальность после прозвучавшего в мае 2007 г. этого высказывания о возможности банковского кризиса А. Кудрина [3], которое затем он сам и опроверг [4]. Многие видят схожесть текущей ситуации с проблемами 1998 г., но это не совсем верно. Среди возможных причин кризиса А. Кудрин указывал на следующие: активный рост внешнего долга крупнейших государственных компаний, выходящий на уровень 400 млрд. долл., что сравнимо с объемом золотовалютных резервов, составляющих 446,9 млрд. долл., а также плохие кредиты. Гайдар А. опасается также возникновения проблем в обслуживании этого долга при падении цен на нефть. Другие аналитики, например руководитель рейтингового агентства «Рус-Рейтинг» Ричард Хейнсворт, среди возможных причин кризиса указывают на раздутый рынок недвижимости, особенно в Москве и крупных российских городах [5]. Аналитики Альфа банка видят главную опасность в увеличении корпоративного долга, резкого роста расходов на обслуживание долга, сокращение сальдо торгового баланса [6].

Интересно, почему это вдруг появились сомнения, что наши крупнейшие сырьевые госкомпании могут не отдать кредиты? Оказывается, наиболее важными параметрами здесь является цены на нефть и другое сырье, с которыми они работают, а также эффективность их использования. С другой стороны существует такая огромная общественная проблема, как контроль эффективности государственных предприятий – они должны находится под жёстким и многосторонним контролем государства, включающего контроль менеджмента, расходов, финансовых потоков. Высказывание озабоченности на эту тему со стороны денежных властей означает, что действенного контроля либо нет, либо критические параметры превышены и требуется вмешательство государства. В то же время маловероятно, чтобы опыт кризиса внешних валютных долгов 1998 г. ничему не научил их финансовых директоров. Тем не менее, следовало бы ввести нормативные ограничения на абсолютный размер таких заимствований, а

также усилить государственный и общественный контроль за финансовой деятельностью крупнейших госкорпораций страны.

Другая проблема – это зависимость от внешних займов. Известно, что некоторые наши банки имеют до 30 % пассивов, сформированных за счет валютных заимствований за рубежом [7]. Для выдачи кредитов многие продают валюту, открывают короткие позиции, что повышает валютные риски финансовой системы, которые имеют значительный характер в случае девальвации или падения курса рубля. И хотя сейчас полной схожести с ситуацией 1998 г. нет, но, как известно, именно зависимость наших банков от займов нерезидентов сыграла плохую роль в развитии последствий финансового кризиса 1998 г. на фоне многократной девальвации рубля. Банкам всё-таки следует помнить об уроках 1998 г. и эффективно использовать привлекаемые ресурсы. Банкам советуют обратить внимание на внутренний рынок, но его размеры пока не адекватны потребностям крупнейших банков и компаний, а ставки высоки. Взять деньги за границей доступнее и дешевле. Однако не надо забывать, что мы имеем возможность привлечь в банковскую систему значительно больше средств, если обуздать инфляцию и добиться высочайшего уровня доверия населения. И здесь показателен пример Китая, финансовая стабильность которого способствует колоссальной мобилизации ресурсов. Однако, скорее всего, в ближайшие 2 года темпы инфляции останутся на уровне не ниже 7 %. В этой связи серьезное снижение процентных ставок вряд ли возможно.

Помимо проблем с внешним долгом в 1998 г. наблюдалось также снижение цен на нефть. Для экспортеров наиболее опасным является укрепление курса рубля, снижающее их рентабельность. Однако укрепление курса рубля компенсирует благоприятная конъюнктура, связанная с колеблющимися, но все-таки стабильно высокими ценами на нефть. В какой-то мере укрепление рубля опасно для отечественного производства (например – автопрома), которое находится под давлением конкуренции со стороны все более дешевеющих импортных товаров. Но наши предприятия должны научиться снижать издержки, повышать производительность труда и качество своей продукции. И здесь так же все не так плохо – укрепление курса повысит реальные доходы населения и уменьшит инфляцию. Как известно [8] сальдо торгового баланса РФ сократилось с первым полугодием 2007 г. со сравнению с первым полугодием 2006 г. на 13,8 %, при этом рост экспорта составил 11,6 %, а рост импорта – 38,5 %. Поэтому это процесс должен жестко регулироваться государством исходя из объективных экономических показателей, а также с использованием всех инструментов денежно-кредитной, валютной и тарифной политики.

Значительный фактор риска сконцентрирован в продолжении ипотечного кризиса в США. Здесь по-прежнему наблюдается снижение цен на недвижимость, рост числа невозвратов. Чтобы улучшить ситуацию с

внешним долгом США необходимо начать сокращать военные расходы и увеличивать производство экспортной продукции и услуг. Однако первое натывается на войну в Ираке и политические амбиции, а второе – на высокую стоимость рабочей силы. Однако снижение курса доллара неизбежно повысит привлекательность американских товаров.

Можно также отметить, что ряд известных финансистов, в том числе в США заявили об отказе от долларовых активов. Многие теперь будут предпочитать выходить на развивающиеся, более доходные рынки, в том числе в Россию. ЦБ многих стран, например, Китая, также начинают выходить из доллара, при этом нефть и золото дорожают. Однако важно, чтобы этот переход был бы постепенным. Ведь если темпы коррекции изменятся, возможны серьезные международные проблемы и все это понимают. Наиболее важный вопрос – возможен ли глобальный финансовый кризис, вызванный массовым бегством от доллара, а также серьезным экономическим кризисом в США на фоне резкого падения цен на недвижимость.

В заключении подведём итоги вышесказанному. Отметим наличие ряда важнейших факторов, которые выравнивают финансовые риски и могут таким образом обеспечить стабильность финансовой системы: это существование системы страхования вкладов, наличие значительного Стабфонда и золотовалютных резервов. Как считает министр финансов А. Кудрин, стабильность финансовой системы РФ даже при неблагоприятном прогнозе цен на нефть будет обеспечена до 2020 г., а при базовом сценарии – до 2030 г. Таким образом, несмотря на наличие рисков, денежные власти имеют все возможности обеспечить стабильность нашей финансовой системы.

Список литературы:

1. Центральный банк РФ. Сводная информация по крупнейшим банкам по состоянию на 1.09.2007. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system.
2. Е. Самедова, И. Кезик, А. Крашаков, «Банковский кризис. Обратный отсчет пошел». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2006-01-18/3_crisis.html.
3. А. Кудрин: России грозит банковский кризис / Росбизнесконсалтинг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/index1.shtml>.
4. Сергеев М. Кудрин открестился от кризиса / Независимая газета. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rambler.ru/news/economy/0/526013511.html>.
5. Орлова Н. Это мы не проходили. Следующий банковский кризис – это кризис рынка недвижимости. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://restko.ru/index.php?level=1&news_id=292.

6. Бум корпоративных займов содействует укреплению рубля / Альфа-банк. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.k2kapital.com/news/comments/detail.php?ID=248728](http://www.k2kapital.com/news/comments/detail.php?ID=248728).

7. ЦБ не хочет, чтобы российские кредитные организации занимали деньги за рубежом. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vremya.ru/2007/152/8/185580.html>.

8. Сальдо торгового баланса РФ в январе-июне 2007 г. составило 63.8 млрд. долл. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.quote.ru/research/news.shtml2007/07/31>.

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

© Кудряшов В.А.[♦], Богданова Л.С.[♦]

Институт авиационных технологий и управления,
Ульяновский государственный технический университет,
г. Ульяновск

В настоящей статье рассмотрена банковская система РФ, описана деятельность Центрального банка РФ. Авторы предлагают стратегию финансовой экспансии для России. Затронута необходимость изменения концептуального подхода к стратегии развития банковской системы. Показаны перспективные направления повышения капитализации кредитных организаций. Отражены проблемы в развитии международного финансового влияния России. Приведен ряд перспективных для России международных банков развития.

Стремление создать на территории России международный финансовый центр вызвано несколькими взаимосвязанными причинами.

Во-первых, экономика ведущих стран мира приобретает постиндустриальный характер: растет удельный вес сферы услуг, и в частности финансового сектора и связанного с ним кластера смежных отраслей (юридических, бухгалтерских и других услуг).

Во-вторых, в условиях глобализации объем создаваемой этими растущими отраслями добавленной стоимости все в большей мере концентрируется в ограниченном числе городов – глобальных и региональных центров.

В-третьих, из-за важности финансовой отрасли для современной экономики и влияния кумулятивного фактора в финансовых центрах концен-

[♦] Кафедра Экономики, управления и информатики

трируются важнейшие функции не только финансовых компаний, но и компаний реального сектора. В финансовом центре обычно расположены общекорпоративные и региональные штаб-квартиры транснациональных корпораций и банков. Степень концентрации экономической активности в крупнейших международных финансовых центрах резко повысилась [2, С. 22].

Создание международного финансового центра немыслимо без рассмотрения такого сектора финансового рынка, как банковская система страны. Банковская система призвана играть одну из ведущих ролей в реструктуризации, модернизации экономики, обеспечении экономического роста. Для этого она должна иметь упорядоченную структуру, обладать достаточной ресурсной базой, объективно оценивать риски и эффективно выполнять основные макроэкономические функции. В противном случае она несет в себе скрытые риски и выступает потенциальным катализатором дефолтов, финансовых кризисов.

Можно отметить, что банковские активы, объем кредитования нефинансового сектора и населения увеличиваются. Вместе с тем уровень организации и функционирования банковской системы России по-прежнему существенно отстает от развитых государств. Капитализация банковской системы России отстает даже от уровня стран Центральной и Восточной Европы.

Несмотря на рост кредитов и совокупных активов банковской системы отношение собственных средств к активам банковской системы за последние годы падает. Из этого следует, что в настоящее время российская банковская система работает на грани достаточности капитала [3, С. 96].

Центральный банк Российской Федерации (ЦБР) ориентирован на сохранение стабильности банковской системы. Выходом из сложившейся ситуации могло бы стать создание единого метарегулятора финансовых рынков, возможно на базе самого ЦБР, что повысило бы степень его ответственности именно за развитие финансовых рынков [1, С. 20].

Необходимо изменить концептуальный подход к стратегии – от задачи по поддержанию устойчивости необходим переход к задаче развития банковской системы. Это требует и трансформации некоторых ключевых показателей, реального введения высоких стандартов корпоративного управления, прозрачности информации, объективной оценки рисков и действительно независимой системы рейтингов. Главное – реализация стратегии увеличения капитала (собственных средств) банков. Отношение капитала банковской системы к ВВП должно устойчиво расти, чего не наблюдается на практике, за исключением отдельных банков, что не изменяет общей картины.

Повышение капитализации банковской системы позволит обеспечить прирост активов и увеличить кредитование нефинансового сектора, а также усилить роль внутренних механизмов перераспределения капитала,

что в конечном счете повысит устойчивость национальной финансовой системы, особенно при наступлении кризисных ситуаций на зарубежных рынках [1, С. 21].

Среди первостепенных мер, направленных на повышение капитализации должно стать увеличение капитала банков за счет акционеров. В случае отсутствия «свободных средств» у акционеров следует разработать меры, побуждающие владельцев воспользоваться, с одной стороны, продажей непрофильных активов с целью увеличения акционерного капитала кредитных организаций и, с другой стороны, продажей банков, если банковский бизнес не является основным. Наряду с этим необходимо упростить процедуры внутренних слияний и поглощений, что будет способствовать укрупнению банков.

Перспективным представляется и использование механизма государственно-частного партнерства с целью повышения капитализации отдельных кредитных организаций.

Россия, хотя и восстановила после окончания «холодной войны» свой статус одной из великих мировых держав, пока еще отстаёт от них, в том числе, и по масштабам присутствия на мировых финансовых рынках. Безусловно, Минэкономразвития России и Минфин России проделали за эти годы большую работу в данном направлении. Был создан Евразийский банк развития с уставным капиталом 1,5 млрд. долл., недавно создана Российская корпорация развития, еще больше увеличен капитал Внешторгбанка, имеющего на своем балансе крупные банки в Западной Европе (бывшие совзагранбанки). Прделана большая работа по снятию барьеров для участия России в капитале Азиатского и Межамериканского банков развития. Россия участвует в Мировом банке, ЕБРР, Черноморском банке торговли и развития (ЧБТР) и других. Но в основном те квоты в капитале, которые Россия имеет или может получить в этих финансовых институтах, не очень велики [3, С. 99].

Однако, данный факт нельзя рассматривать как канал финансового влияния в тех регионах, к которым относится сфера деятельности того или иного финансового института развития.

При активном участии России может быть создана (в том числе на базе существующих организаций) целая группа крупных международных банков развития. В эту группу могли бы войти Межгосударственный банк (соглашение о создании банка в 1993 г. подписали 10 государств – участников СНГ), Международный инвестиционный банк (МИБ – страны Центральной и Восточной Европы, Монголия, Вьетнам, Куба), ЧБТР (5 стран СНГ, Греция, Турция, Россия), Евразийский банк развития (ЕАБР – Россия, Казахстан). В этих банках Россия имеет существенные квоты в капитале: 2/3 в ЕАБР, 50 % в Межгосударственном банке, 44,7 % в МИБе, 17,1 % в ЧБТР (наравне с Турцией и Грецией).

МИБ действует, во-первых, в странах – новых членах ЕС, что делает его очень удобным инструментом для налаживания финансового взаимодействия России и ЕС. Во-вторых, в члены МИБ входит Куба, что дает возможность распространить деятельность банка и на территорию Латинской Америки с перспективой привлечения новых членов.

При условии реформирования Межгосударственный банк, наиболее широко охватывающий страны-участницы, призван стать «цементирующим элементом» для СНГ и сыграть важную геэкономическую и геополитическую роль своеобразного «моста» между регионом функционирования ЕАБР, с одной стороны, и МИБ и ЧБТР – с другой [3].

Таким образом, при активном участии России может быть создана целая группа крупных международных финансовых институтов, охватывающая существенную часть мировых интеграционных группировок и союзов. Масштабное участие России в этом процессе объективно позволит реализовать новую стратегию внешнеэкономического развития страны – стратегию финансовой экспансии, что особенно актуально в современных условиях мирового финансового кризиса.

Список литературы:

1. Лебедев А., Крук М. Россия – 2020: развитие банковской системы // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 8. – С. 18-24.
2. Розинский И. Международные финансовые центры: мировой опыт и возможности для России // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С. 22-34.
3. Хорошев С.С. Банки и нефинансовый сектор экономики: Россия в контексте мирового опыта // Банковское дело. – 2008. – № 10. – С. 96-99.

СОКРАЩЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК КАК ГЛАВЕНСТВУЮЩИЙ МЕТОД РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ

© Курихина Е.В.[♦], Богданова Л.С.[♦]

Институт авиационных технологий и управления,
Ульяновский государственный технический университет,
г. Ульяновск

Любому руководителю ясно, что издержки – необходимая часть бизнеса. Как автомобиль должен сжигать бензин, чтобы двигаться, так и предприятие должно расходовать средства, чтобы работать и развиваться. Поэтому следует понимать, насколько производительны

[♦] Кафедра Экономики, управления и информатики

осуществляемые расходы, работает ли каждый вложенный в основную и вспомогательную деятельность рубль на создание прибыли. Это поможет избавиться от всех непроизводительных затрат. Однако, понимая необходимость более экономного использования ресурсов, Генеральный Директор зачастую не представляет, как можно добиться этой цели. Выяснить некоторые возможности системного сокращения затрат и убытков призвана данная статья.

Для начала обозначим основные принципы, которые помогут добиться успеха в борьбе за сокращение издержек. Их три – планирование, дисциплина и контроль.

Вопросом о снижении издержек заинтересовались представители различных отраслей.

Сельское хозяйство

Ресурсосберегающие технологии – самый эффективный путь сокращения издержек производства, считает Министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев. Он заявил, что 2008 год объявлен Минсельхозом годом ресурсосберегающих технологий. «Это самый эффективный путь сокращения издержек производства, повышения производительности труда, снижения зависимости от погодных условий и достижения более высоких и стабильных урожаев» [1].

В свою очередь заместитель министра сельского хозяйства Андрей Слепнев отметил, что «о необходимости внедрения таких технологий красноречиво говорят следующие цифры: за последние восемь лет цены на дизельное топливо возросли почти в шесть раз, а цены на зерно – в три раза». Аналогичная картина и по другим ресурсам. «Очевидно, что ресурсосбережение – это жизненно важно для отрасли», – подчеркнул он.

По словам Андрея Слепнева, «необходимо сохранить и развить набранные темпы обновления парка сельхозтехники». В этих целях, начиная с 2008 года, осуществляется субсидирование 10-летних кредитов на ее приобретение. В текущем году Госпрограммой развития сельского хозяйства на 2008-2012 годы предусмотрены средства на увеличение уставного капитала ОАО «Росагролизинг» в размере 8 млрд. руб.

Производство на предприятии

За последние десятилетия технологии сварки и резки в индустриально развитых странах шагнули далеко вперед, ведь современные экономические условия требуют от специалистов поиска все новых путей сокращения издержек производства и повышения эффективности труда. Все более широкое распространение, благодаря низкой себестоимости и высокому

качеству обработки металлов, получает тепловая резка плазмой, вытесняя, в отдельных случаях, кислородную резку [2].

Тепловую резку сталей, цветных металлов и их сплавов применяют в различных отраслях промышленности. И хотя раскрой листового металла и разделительная резка не являются основными производственными операциями, их совершенствование позволит, например, значительно сократить трудозатраты и снизить себестоимость работ по изготовлению технологической оснастки в машиностроении, монтажу и ремонту металлоконструкций, при строительстве трубопроводов, в судостроении [2].

Целью существования любого бизнеса является извлечение прибыли для его владельцев в течение достаточно продолжительного периода времени. Из этой прописной истины следует, что владелец бизнеса всегда стремится к увеличению объема выручки и снижению издержек. Таким образом, основная задача любого бизнесмена – это повышение экономической эффективности своего бизнеса, то есть, по сути дела, его рентабельности.

Повышать же рентабельность бизнеса можно двумя путями: либо увеличивая выручку, либо снижая затраты. Разумеется, между двумя этими показателями есть определенная связь. Но в современных условиях, характеризующихся жесткой конкурентной борьбой за потребителя и перенасыщенностью рынка, бывает крайне затруднительно повышать оборот и цены на продукцию, поэтому одним из важнейших способов повышения эффективности бизнеса является снижение издержек.

Управление персоналом

Сокращение издержек путем внедрения технологии Бизнес Юнит Менеджмент Владлен Лунин, генеральный директор консалтинговой компании Мартекс (Управление с помощью бизнес-единиц) в компании, занимающейся торговлей автомобилями.

Годовой оборот компании составляет около 25 млн. долларов, количество служащих превышает 1000 человек. Компания не афиширует использование новой управленческой технологии, поэтому ее название не приводится. Одним из достоинств внедрения системы Бизнес Юнит Менеджмент является стимуляция инновационной инициативы всех сотрудников компании, направленной на сокращение издержек и повышение эффективности бизнеса. За год после внедрения Бизнес Юнит Менеджмент было применено более десяти оригинальных бизнес-приемов, которые принесли реальные экономические результаты. И найдены эти приемы были благодаря системе Бизнес Юнит Менеджмент, поскольку при ее внедрении у руководителей подразделений появляется финансовая ответственность за результаты деятельности подразделения. Это заставляет их самостоятельно бороться с потерей рентабельности своих подразделений, про-

буждает их творческую инициативу и порождает множество инновационных решений по сокращению издержек. Если руководитель не найдет способа снижения своих расходов у него появляется риск – потерять деньги или работу, что вынуждает его искать решения по сокращению издержек. В системе бюджетирования такой персональной финансовой ответственности нет и, соответственно, отсутствуют персональные риски. Поэтому руководители регулярно превышают бюджеты расходов и оправдываются производственной необходимостью. Таким образом, внедряя бюджетирование, мы не сокращаем издержки, а в лучшем случае фиксируем их – бюджет выделен, значит нужно его потратить. Бизнес Юнит Менеджмент позволяет построить внутренний рынок, который заставит людей самостоятельно искать способы снижения затрат и повышать производительность и прибыль организации [3].

Однако помимо преимуществ у методов снижения издержек существуют и определенные недостатки.

К примеру, существует так называемый «Жесткий» подход – это классическое сокращение штатов: наступает некий кризис, принимается решение о сокращении издержек путем сокращения штатов, выявляются неэффективные рабочие места, сотрудников предупреждают за два месяца об увольнении, выплачивают положенные по ТК компенсации и увольняют. Таким образом, процедура сокращения происходит довольно быстро, и с относительно небольшими затратами (компенсации при увольнении). Однако недостатков у такого подхода больше, чем достоинств. Во-первых, в случае быстрых и жестких сокращений есть риск ошибки, которая выльется для предприятия в конфликты, как с увольняемым персоналом, так и профсоюзами. Во-вторых, в случае градообразующего предприятия возникновение массовой безработицы может вылиться в возрастание социальной напряженности в регионе, а это, в свою очередь, может отразиться и на отношениях с региональной администрацией. В-третьих, ухудшается моральный климат в оставшейся части коллектива – жесткие увольнения не добавляют сотрудникам лояльности. А это в конечном счете сказывается на снижении производительности труда [5].

Принято считать, что 80-95 % расходов определяются на стадии разработки продукта. Эту мысль, в частности, используют Роберт Каплан и Энтони Атkinson в своей книге *Advanced Management Accounting*. Или, как пишут Рэй Гаррисон и Эрик Норин в учебнике *Managerial Accounting*, «когда продукт разработан и началось производство, мало что можно сделать, чтобы значительно сократить расходы» [4]. Подобные послышки можно встретить в массе изданий.

Однако многие ли организации используют в свою пользу столь простую истину?

Общего неуклонного снижения себестоимости (general kaizen costing) добилась организация Olympus Optical.

Технология фокусируется на способе производства продукта, при этом предполагается, что разработка проекта уже завершена. В таком случае снижение себестоимости может быть особенно эффективным применительно к производственным процессам, которые действовали в отношении нескольких поколений продукции. Экономия может продолжаться и после ухода продукта с рынка.

Суть метода в следующем: руководство устанавливает цели по снижению расходов в производственном процессе и уполномочивает сотрудников найти способы достижения этих целей. В сфере особо пристального внимания оказываются расходы на материалы, оплату труда и накладные расходы (особое внимание Olympus Optical уделила издержкам сбыта, а также общим и административным затратам, связанным с отделами контроля и закупок). Кроме того, Olympus Optical установила индивидуальные цели по снижению издержек для каждой сборочной линии и для каждого производимого компонента Stylus Zoom [4].

По мнению руководства Olympus, существует три главных преимущества в комплексном управлении издержками. Во-первых, оно ведет к общему снижению издержек во время жизненного цикла товара. Продукты не только стоят меньше при запуске в производство, но и гарантируется, что расходы будут планомерно снижаться. Как правило, ежегодное сокращение издержек во время производственной фазы составляет около 17 %. Поэтому для товара с жизненным циклом длиной два года экономия во время производства может превысить 30 %.

В связи с этим становится закономерным вопрос о том, как же определить для своей организации наиболее оптимальный вариант сокращения издержек. Консалтинговые компании, имеющие опыт внедрения методов бережливого производства на российских предприятиях своевременно предлагают свои услуги, проводя различные консультации, семинары, тренинги, курсы. Однако решающее слово в процессе достижения желаемого остается непосредственно за руководителем и его умением правильно применить новые методы и приемы достижения желаемых результатов.

Список литературы:

1. Журнал «Секрет фирмы».
2. <http://www.rost.ru>.
3. <http://www.megarost.ru>.
4. <http://www.yatop.com.ua/home/ru/47/1717>.
5. Функционально-стоимостной анализ. Подготовлено по материалам зарубежных сайтов. Перевод: Intersoft Lab. – [Электронный ресурс].

ПРОБЛЕМА РЕЙДЕРСТВА В РЕГИОНАХ

© Руденко Е.А.♦

ООО «Юг-Стандарт-Аудит», г. Новороссийск

Рейдерство (англ. raid – налет) – незаконный захват предприятия, недружественное поглощение. Жертвой рейдера может стать каждый – от олигарха до мелкого предпринимателя. В статье рассмотрены основные рекомендации для предприятий по защите от рейдеров.

Недружественное поглощение – это действия по установлению контроля над активами компании вопреки интересам основного акционера (акционеров), которое возможно при использовании долговых обязательств или посредством получения доли участия в ее уставном капитале.

В целом по России в 2007 году рейдеры покусались на бизнес более 2000 предприятий, что в сумме составляет более 200 млрд. руб. Если раньше, как правило, жертвами становились крупные фирмы, расположенные в Москве и Санкт-Петербурге, то сейчас рейдеры устремились в регионы. Поскольку крупным компаниям легче обезопасить себя, и захват солидной фирмы всегда связан со скандалом, привлекающим внимание, рейдерство постепенно переключилось на малые и средние предприятия.

Если в девяностых годах рейдеры применяли силовые приемы захватов, то сейчас популярны иные способы: мошенничество, использование недостатков законодательства и ограниченность финансовых ресурсов предприятий.

Можно выделить несколько основных черт предприятий, составляющих группу риска:

- Слишком высокая или низкая консолидация акций. Если контрольный пакет акций, находится у одного лица, рейдеру не составит труда заполучить его. Например, возбудив против единоличного владельца уголовное дело. Когда акции, наоборот, «распылены» среди множества акционеров, пакет можно собрать законным способом, выкупив акции у миноритарных акционеров.
- Внутренние конфликты между собственниками, узнав о которых, рейдер может уговорить «обиженного» собственника продать акции или свою долю в бизнесе.
- Игнорирование интересов миноритарных акционеров. Именно неплатеж дивидендов акционерам (часто ими оказываются сотрудники предприятия) приводит к массовой продаже акций, владельцы ко-

♦ Аудитор, кандидат экономических наук

торых, уже не надеясь получить дивиденды, рады любому предложению от покупателя.

- Существенной чертой группы риска можно выделить нарушения налогового законодательства с высоким риском уголовной ответственности, узнав о которых, рейдер может организовать выездные проверки.
- Низкая система внутреннего контроля документооборота предприятия особенно помогает рейдерам-мошенникам, действующим через подлог документов.

Что же делать, чтобы избежать недружественного поглощения? Существует несколько основных способов защиты от рейдера:

- Соответствие учредительных документов действующему законодательству, содержание в них положений, направленных на защиту от недружественного поглощения.
- Постоянный контроль за текущей и просроченной кредиторской задолженностью, составление еженедельного отчета о размере задолженности и ее погашении.
- Строгий учет корреспонденции. Входящие и исходящие письма должны иметь индивидуальные номера и регистрироваться в журнале. Отправку писем следует осуществляться заказной почтой с уведомлением о вручении.
- Конфиденциальность данных реестра акционеров для третьих лиц и информированность руководства обо всех попытках запроса данных реестра.
- Запрет в договорах уступки третьим лицам прав кредитора без согласия должника.
- Создания барьеров при приобретении акций (передача акций в доверительное управление, консолидация пакета акций в руках достаточно узкого круга доверенных лиц, мониторинг сделок с акциями).
- Налаженные отношения с местной властью, правоохранительными органами, налоговой инспекцией.
- Надёжность партнёров по бизнесу.

Желательно, принимать меры заранее, но лучше поздно, чем никогда. Есть несколько основных указаний к действию, если вы видите, что ваше предприятие может стать жертвой недружественного поглощения:

- Рассчитаться со всеми задолженностями перед бюджетом.
- Организовать контроль за документооборотом – провести правовую экспертизу всех учредительных и внутренних документов. Внести изменения, полностью запрещающие отчуждение долей третьим лицам.
- Написать официальные юридически грамотные письма в инспекцию ФНС России, органы юстиции, компетентные правоохрани-

тельные органы, тем самым привлечь внимание к возникшей ситуации.

- Заявить в СМИ, в новостной рассылке для акционеров, через нанятых «скупщиков», что стоимость акций дороже стоимости, которую предлагает рейдер, чтобы вызвать сомнения у держателей акций и тем самым сократить их продажу.
- Дополнительная эмиссия акций, при наличии в уставе достаточного количества объявленных акций.
- Создание дочернего предприятия, передача ему имущества и дополнительная эмиссия этими дочерними обществами с целью создания перекрестного владения и уменьшения доли материнской компании в них.
- Обеспечить хранение оригиналов учредительных документов и основных внутренних документов в труднодоступных местах, желательно за пределами предприятия (но не дома у руководителей).
- Чтобы лишить рейдера возможности пользоваться имуществом предприятия, заложить свои акции (доли) по иску надежного партнера и получить наложения на них судебного ареста.
- Организовать мониторинг в сфере ведения «личного дела» предприятия в ЕГРЮЛ, чтобы вдруг ваша компания не оказалась присоединена к «какой-то другой» или у неё оказались «новые» владельцы. Для этого нужно получить выписки из ЕГРЮЛ на организацию и выписки из реестра акционеров, желательно, это делать периодически.
- Рейдеры еще окончательно не отказались от силовых методов воздействия, поэтому рекомендуется нанять службу безопасности, реализующую не только физическую, но и правовую и информационную защиту.

Руководителям предприятий следует изначально проявлять бдительность, прогнозировать вероятное нападение рейдеров, на основании чего составлять план предотвращения такого нападения, уделять особое внимание внутреннему контролю за документооборотом предприятия и выплате дивидендов акционерам. Чаще всего именно невнимательность руководства становится причиной рейдерской атаки.

Совершенствовать законодательство необходимо, однако бороться с рейдерством нужно не путем ограничения каких-либо способов и методов, а коренным устранением тех причин, которые породили рейдерство. В этом деле без помощи самих предприятий не обойтись.

Список литературы:

1. Фаенсон М.И., Пиманова А.А. Рейдерство (недружественный захват предприятий). Практика современной России. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 120 с.

2. Борисов Ю.Д. Краткий толковый словарь корпоративного рейдера. – М.: Геден, 2007. – 160 с.

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

© Садыкова Л.Ф.[♦], Теплякова Т.Ю.[♥]

Институт авиационных технологий и управления,
Ульяновский государственный технический университет,
г. Ульяновск

В данной статье предпринята попытка исследовать влияние банковских рисков на деятельность банков и проанализировать виды и методы управления банковскими рисками.

Банковская деятельность сопряжена с многочисленными рисками, и управление ими является одной из ключевых функций банка. Несмотря на то, что термин «риск» употребляется очень часто, само понятие риска многогранно, и его можно определить по-разному. В банковском деле он означает вероятность того, что произойдет событие, которое неблагоприятно скажется на прибыли или капитале банка.

Большая часть рисков связана с активными операциями, а в их составе, прежде всего, кредитными и инвестиционными. Деятельность по привлечению средств во вклады, депозиты, ценные бумаги и в форме остатков на расчетных и текущих счетах также связана с рисками. То, что банк осуществляет одновременно и активные, и пассивные операции означает наличие дополнительных факторов риска [1].

На деятельность банка влияют и внешние риски, такие как, риск несоответствия условиям государственного регулирования, который имеет первостепенное значение для деятельности банка.

Если рассматривать наиболее известные виды банковских рисков, можно заметить их разнообразие и сложную структуру, когда один вид определяется набором других. Их разнообразие в немалой степени определяется всё увеличивающимся спектром банковских услуг, а также дифференциацией клиентов и изменяющимися рыночными условиями.

Поэтому на первый план в банковском бизнесе выходит управление рисками: оно становится важнейшим элементом системы внутреннего контроля в банках.

[♦] Студентка кафедры Экономики, управления и информатики

[♥] Доцент кафедры Экономики, управления и информатики

Неэффективное управление рисками находит отражение в их повышенной концентрации в расчете на одного заемщика, недальновидной ссудной политике, недостаточном контроле над деятельностью ключевых сотрудников и так далее. Однако следует учитывать, что указанные явления встречаются в любых странах, в том числе и в высокоразвитых.

Эффективность системы управления рисками зависит от множества показателей, к ним относятся и ошибки в принятии решений, недостаточность информации. Именно контроль является неотъемлемой частью системы управления рисками, который заключается в оценке проделанной работы и принятии необходимых мер по устранению отступлений от допустимых параметров рисков. Все процедуры управления рисками должны быть тщательно спланированы и организованы, то есть должны быть указаны сроки проведения работ, форма и объем представляемых результатов, состав и порядок выполнения процедур анализа и оценки уровня рисков, подготовлена нормативная и справочная информация [4].

Система управления рисками должна включать в себя утвержденную методику и методологию управления рисками, а также развитую информационно-технологическую и организационную инфраструктуру управления рисками. Система представляет собой схему, благодаря которой банки могут контролировать риски на всех уровнях и подразделениях [1].

Планирование, проектирование и внедрение систем управления рисками являются очень сложными задачами. Внедрение такой системы предполагает вовлечение в этот процесс практически всех направлений и подразделений банка.

Деятельность по управлению рисками называется *политикой риска*. Под ней понимается совокупность различных мероприятий, имеющих цель снизить опасность ошибочного принятия решения. Знать о возможном наступлении риска необходимо, но не достаточно. Важно установить, как влияет на результаты деятельности конкретный вид риска, и каковы его последствия.

В своей деятельности банки выявляют значимые риски и постоянно проводят их оценку. Эффективная оценка риска касается как измеримых, так и неизмеримых факторов риска. Она заключается в сопоставлении расходов с приобретаемыми выгодами.

В процессе оценки рисков также определяется, какими из них банк может управлять, а какими нет. В отношении управляемых рисков банк должен решить, принимать ли ему эти риски в полном объеме или определить, в какой мере он хочет их уменьшить и какие действия следует для этого осуществить. В отношении неуправляемых рисков необходимо решить: принимать эти риски, отказаться от связанной с ними деятельности или сократить ее масштабы [3].

Эффективная система управления рисками требует наличия адекватной и всеобъемлющей информации о деятельности банка и его состоянии, а также поступающей извне рыночной информации о событиях и условиях, имеющих отношение к принятию решений. Информация должна быть надежной, своевременной, доступной и правильно оформленной.

Важным элементом управления рисками являются создание и поддержание системы управленческой информации, охватывающей полный спектр деятельности банка.

При этом профессиональное управление банковскими рисками, оперативная идентификация и учет его факторов, а также методов их оценки в повседневной деятельности приобретают важнейшее значение.

К основным методам можно отнести: метод экспертных оценок, статистический и аналитический.

Важную роль в принятии решений должны играть экспертные оценки, основанные на всей доступной информации, опыте и интуиции эксперта.

Аналитические методы используются как инструмент упреждающего управления рисками и позволяют разработать прогнозы и стратегии еще до начала реализации проекта. Главная задача аналитических методов управления риском состоит в определении рискованных ситуаций и разработке мер, направленных на снижение негативных последствий их возникновения. К числу задач аналитических методов управления риском относят также профилактику рискованных ситуаций.

К общим методам регулирования банковских рисков относят: избежание риска, удержание риска, самострахование, а именно создание резервов, диверсификация (снижение рисков за счет возможности компенсаций убытков в одной из сфер деятельности банка прибылями в другой), лимитирование (установление предельных значений показателей при принятии тактических решений), хеджирование, страхование (в основном кредитных рисков).

Для защиты банка от потерь используется чрезвычайно широкий спектр доступных банку финансовых инструментов и ресурсов. Источники финансирования риска принято делить на внутренние, позволяющие покрыть потери банка в пределах «болевого порога», и внешние источники для финансирования потерь выше этого уровня. Ключевым внутренним источником является создание резервов. Внешние источники в основном подразумевают страхование, однако, в распоряжении банка есть и другие инструменты – кредитные линии, дополнительные заимствования и тому подобное.

Использование различных средств управления рисками позволяет банкам в определенной степени оградить себя от опасности непредусмотренных потерь.

Возникновение рисков происходит из-за отклонения реальных данных от оценки состояния на конкретные моменты времени. Если подобные отклонения носят позитивный характер, то у банка появляется шанс получить прибыль. Негативные отклонения приводят к потерям, таким образом, риски в банковской практике представляют собой возможность потерь банка при наступлении определенных событий. В связи с этим особую важность для достижения конечной цели деятельности банков представляет собой управление банковскими рисками.

Укрепление российской банковской системы невозможно без комплексного сочетания управления банковскими рисками на уровне всех банков, которое дополняется развивающейся системой надзора Банка России и мерами по стабилизации финансовых рынков, правовых условий деятельности банков, а также работы расчетной системы.

В заключении следует отметить, что для каждого банка необходимо выстраивать индивидуальную систему с учетом размера банка, состава существующих информационных систем, уровня технологий риск-менеджмента и других факторов.

Список литературы:

1. Акинин П.В. Основы системы управления банковскими рисками // Финансы и кредит. – 2007. – № 13 (253). – С. 33-35.
2. Русанов Ю.Ю. Параметры качества менеджмента в системах управления банковскими рисками // Финансы и кредит. – 2007. – № 27 (267). – С. 2-6.
3. Русанов Ю.Ю. Виды. Классификация и группировки рисков банковского менеджмента // Финансы и кредит. – 2005. – № 4 (172).
4. Супрунович Е. Основы управления рисками // Банковское дело. – 2001. – № 12.

Секция 12

***ЭКОНОМИКА
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ***

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ РФ

© Григорьев А.В.[♦], Добров А.М., Чуканов С.А.
Военная финансово-экономическая академия МО РФ,
г. Ярославль

Охрана окружающей природной среды – одна из важнейших природных проблем. Она затрагивает целый комплекс социально-экономических, политических, культурных отношений мирового сообщества, интересы различных производственных коллективов, социальных групп. Эта проблема является актуальной и для такой специфической структуры государства, как его Вооруженные Силы, включающие военно-промышленные объекты, военно-технические комплексы, значительные войсковые группировки, связанными с окружающей средой.

В настоящее время внимание государственных органов и общественных организаций к вопросам экологической безопасности постоянно возрастает. В своем выступлении Президент Российской Федерации В.В. Путин на заседании Совета Безопасности РФ 30 января 2008 года, отметил, что «главная задача в том, чтобы создать действенную систему экологической безопасности в стране, такую, которая эффективно справлялась бы с имеющимися проблемами и при этом результативно отвечала бы на возникающие новые проблемы и новые вызовы в этой сфере...».

Организация и контроль выполнения мероприятий по обеспечению экологической безопасности Вооруженных Сил РФ (далее – ВС РФ) осуществляются органами экологической безопасности, в которые входит Управление начальника экологической безопасности ВС РФ, Экологический центр Министерства обороны РФ (далее – МО РФ) и экологические службы округов (флотов), объединений, соединений, а также отдельные должности инженеров-экологов в воинских частях и организациях МО РФ [2].

Основной целью обеспечения экологической безопасности ВС РФ является реализация государственной экологической политики в военной области, обеспечивающей эффективное решение задач ВС при минимальном воздействии на окружающую среду.

[♦] Старший преподаватель кафедры Организации финансового обеспечения в Вооруженных Силах, кандидат экономических наук

Достижение этой цели осуществляется по двум главным направлениям: организация и обеспечение выполнения природоохранных мероприятий, т.е. необходимо создать условия для войск (сил), чтобы они могли выполнять требования по экологической безопасности, а также контроль соблюдения воинскими частями природоохранного законодательства. Важно также подчеркнуть, что исполнять требования природоохранительного законодательства должны все органы военного управления, воинские части, учреждения, организации МО РФ и соответствующие должностные лица, в соответствии с требованиями Устава внутренней службы, Устава гарнизонной и караульной служб и приказа МО РФ 2004 года № 222 (рис. 1).



Рис. 1. Направления обеспечения экологической безопасности ВС РФ [1]

В соответствии с Положением об Управлении Начальника экологической безопасности (далее – УНЭБ) (приказ МО РФ от 8 ноября 2006 г. № 470), УНЭБ выполняет 6 задач и 33 функции. Основными из них являются:

- обоснование основных направлений обеспечения экологической безопасности ВС РФ;
- организация работ по нормированию допустимого воздействия на окружающую среду; ликвидации долговременных загрязнений на

- военных объектах; осуществлению платы за негативное воздействие на окружающую среду; обращению с опасными отходами;
- организация и осуществление контроля за выполнением требований природоохранного законодательства РФ в ВС РФ;
- разработка мероприятий и организация работ по предотвращению и ликвидации экологических последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера на объектах ВС РФ;
- организация экологического обучения и воспитания личного состава ВС РФ;
- взаимодействие с федеральными и региональными природоохранными органами;
- защита интересов МО РФ в судах различной инстанции по вопросам обеспечения экологической безопасности и др.

В соответствии с установленной сферой деятельности Ростехнадзор и Росприроднадзор осуществляют государственный экологический контроль на объектах ВС РФ.

Однако в настоящее время, проведение указанного контроля на объектах ВС РФ в значительной степени затруднено из-за отсутствия утвержденных Правительством РФ нормативных правовых документов. В частности:

- не определен орган исполнительной власти, который должен исполнять функцию Федерального экологического контроля в полном объеме;
- не установлен порядок проведения государственного экологического контроля;
- не утвержден перечень должностных лиц федерального органа исполнительной власти, осуществляющих федеральный государственный экологический контроль.

Таким образом, ни одно должностное лицо Ростехнадзора и Росприроднадзора не обладает полномочиями федерального государственного инспектора в области охраны окружающей среды.

Расходы на проведение мероприятий по обеспечению экологической безопасности ВС РФ включают затраты на нормирование допустимого воздействия на окружающую среду, ликвидацию долговременных загрязнений, плату за негативное воздействие на окружающую среду, расходы на проведение НИОКР и закупки технических средств экологической безопасности. В 2007 году на эти цели было выделено 319,3 млн. руб. (42 % от общей потребности), что позволило обеспечить минимально необходимый уровень выполнения мероприятий обеспечения экологической безопасности ВС РФ. На 2008 год выделено 322,5 млн. руб. (37,5 % от потребности). Структура расходов на проведение мероприятий по обеспечению экологической безопасности ВС РФ приведена в табл. 1.

Таблица 1

Структура расходов на проведение мероприятий по обеспечению экологической безопасности ВС РФ в 2007-2008 гг. [3-4]

№пп	Вид расхода	2007 г. (в %)	2008 г. (в %)	Изм.(+), (-)
1.	Нормирование	20,0	30,0	+ 10,0
2.	ННЮКР	7,0	6,0	- 1,0
3.	Ликвидация загрязнений	21,0	22,0	+ 1,0
4.	Закупка технических средств	6,0	7,0	+ 1,0
5.	Плата за НВОС	46,0	35,0	- 11,0
	Всего	100,0	100,0	

С 2003 года выполняются работы по ликвидации долговременных загрязнений нефтепродуктами и другими опасными веществами. Наличие указанных загрязнений обусловлено изношенностью резервуарного и трубопроводного парка, долговременной сверхнормативной эксплуатацией (более 50-60 лет) баз и складов горючего, технологического оборудования мазутных котельных, последствий испытаний различных видов вооружений. За это время завершены работы на территории 15 военных объектов, очищено более 53 га. В настоящее время работы по ликвидации загрязнений ведутся на 20 объектах ВС РФ из 105, включенных в перечень загрязненных объектов, общей площадью загрязнений 363,8 га. Проведенный анализ показал, что при существующих объемах финансирования для завершения работ потребуется 30-40 лет. В связи с этим необходимо, начиная с 2009 года для ускорения темпов и расширения фронта работ по ликвидации загрязнений увеличить финансирование в 2 раза (с 70 млн. до 150 млн. руб. в год).

В настоящее время за МО РФ имеется задолженность по плате за негативное воздействие на окружающую среду по результатам сверки проведенной с органами Ростехнадзора, ее размер составляет 465 млн. рублей за 2003-2006 годы. Для рационального использования средств федерального бюджета, необходимо в кратчайшие сроки решить следующие вопросы:

1. Внести изменения в постановление Правительства РФ 1992 г. № 632 в целях определения источников и порядка осуществления платы бюджетными организациями.
2. Внести изменения в Бюджетный кодекс РФ по перераспределению денежных средств, поступающих от уплаты за негативное воздействие на окружающую среду, для решения экологических проблем на местах.
3. Определить порядок освобождения бюджетных организаций от платы за негативное воздействие на окружающую среду при соблюдении установленных нормативов.

4. Определить порядок погашения задолженности по плате за негативное воздействие на окружающую среду за 2003-2007 гг.

Еще одной нерешенной проблемой является низкая оснащенность кораблей и судов ВМФ средствами предотвращения загрязнения моря: системами накопления и выдачи нефтесодержащих вод она составляет 62 %; системами накопления и выдачи сточных вод – 57 %; системами переработки сточных вод – 26 %; сепараторами для переработки нефтесодержащих вод – 38%.

К примеру, только Черноморскому флоту для выполнения взятых до 2012 года обязательств по обеспечению экологической безопасности кораблей и судов, береговых объектов Черноморского флота РФ необходимо около 806 млн. рублей. При этом для оснащения кораблей и судов техническими средствами предотвращения загрязнения моря необходимо 658 млн. рублей. В соответствии с действующими нормативными правовыми актами Украины размер исков за сброс вредных веществ в акваторию с кораблей, судов и береговых объектов ЧФ РФ может составить до 2,5 млн. долларов США ежегодно.

С целью выполнения требований руководства страны по приведению состава и штатной численности ВС РФ в соответствие с их перспективным обликом предлагается систему обеспечения экологической безопасности строить следующим образом:

- перевести поэтапно УНЭБ ВС РФ и структурные подразделения органов ЭБ в полном составе на должности гражданского персонала;
- сократить численность центрального аппарата (УНЭБ ВС РФ) на 30 %;
- изменить организационную основу Экологического центра МО РФ на федеральное автономное учреждение;
- создать в командованиях видов и родов войск, отдельных главных и центральных управлениях МО РФ группы по обеспечению экологической безопасности для решения специальных задач по обеспечению экологической безопасности с учетом специфики их деятельности, которые не могут быть решены экологическими службами округов (флотов) по территориальному принципу.
- создать на флотах отряды для проведения работ по ликвидации разливов нефтепродуктов. Создание отрядов позволит значительно снизить штрафные санкции за аварийное загрязнение окружающей среды нефтепродуктами и решать задачу по ликвидации загрязнений с минимальными расходами, не заключая договора по абонентскому обслуживанию со специализированными организациями.

Кроме того, руководством Минобороны РФ планируется для наиболее полного и эффективного выполнения природоохранительного законодательства расширить перечень экологических услуг, включив в него орга-

низацию и финансирование мероприятий по: оценке воздействия на окружающую среду; эколого-аналитическому контролю соблюдения нормативов ПДВ и ПДС; проведению анализа проб в области эколого-аналитического контроля; утилизации отходов; эколого-изыскательским работам на загрязненных территориях объектов ВС РФ для принятия решения о необходимости проведения работ по ликвидации загрязнений.

Список литературы:

1. Доклад начальника Экологической безопасности ВС РФ. 11 апреля 2008 года.
2. Военная экология: Учебник для вузов / Под ред. Н.В. Петрухина и др. – М.: Изд-во «Русь-СВ», 2000. – 360 с.
3. Юнак А., Щетников А. Природоохранители особого назначения // Армейский сборник. – 2006. – № 3. – С. 48-50.
4. Юнак А., Крысанов А. С природой армия не воюет // Армейский сборник. – 2007. – № 1. – С. 18-21.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРШРУТА НА ТЕРРИТОРИИ ГИДРОЛОГИЧЕСКОГО ПАМЯТНИКА ПРИРОДЫ ОЗЕРО АБРАУ

© Литвинов А.Е.♦

Новороссийский политехнический институт, г. Новороссийск

Целью данной работы является организация экологического маршрута на территории гидрологического памятника природы озеро Абрау. Район экскурсии располагается в живописнейшем месте Новороссийского района Краснодарского края, прегражденного невысокими хребтами Кавказа от берегов Черного моря. В течение многих лет на берегах озера ведется хозяйственная деятельность: выращивание винограда, «дикий» туризм, проложены автомобильные дороги, но еще никогда ранее здесь не прокладывались экологические тропы с целью отдыха в предгорьях Кавказа и ознакомления туристов с биотой края.

Экологический маршрут состоит из двух дней. 1 день: пеший переход в п. Абрау из г. Новороссийска, посещение музея шампанских вин. Пере-

♦ Кафедра «Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов»

ход на восточную сторону озера. (Обзорная экскурсия). Разбивка лагеря, купание в озере (в теплый период).

2 день: завтрак, отдых на восточном берегу озера. Фото остановка у одного из живописнейших мест Северо-Западного Кавказа в дубовом лесу на озере Абрау. Возвращение в г. Новороссийск. Общая протяженность маршрута: 14 км. Питание: походное. К услугам туристов предлагаются опытные проводники. В пользование выдается: рюкзак 50-литров, рюкзак 65-литров, коврик (каримат), фонарь, одна палатка одноместная. Маршрут проходит по четко проведенным тропам, все элементы природы изучаются без нанесения вреда природе и туристам. При входе в эту часть памятника природы собирается экологический взнос.

По прохождению данного маршрута по побережью озера туристам рассказывается характеристика особенностей местности: озеро Абрау находится на высоте 84 м над уровнем моря. Площадь 1,6 км². Максимальная глубина 10 м.

В 1870 г. была создана особая комиссия из агрономов, инженеров для осмотра окрестностей озера Абрау, которая и заключила «царское повеление об учреждении нового особого удельного имения с присвоением ему названия «Абрау-Дюрсо». В 1872 г. начато разведение виноградников. Исследователь азово-черноморских берегов В.П. Зенкович отмечал: «Еще более интересно крупное озеро Абрау, обрамленное кольцом виноградников. Оно расположено в глубокой долине, где неизвестное препятствие остановило течение воды...».

Для озера характерно постоянное чередование спадов и подъемов воды в течение года. Питание – дождевое и грунтовое. Самый многоводный период – декабрь-май. В связи с зимним максимумом осадков дождевые паводки приурочиваются к холодному времени года.

Берега озера покрыты ксерофильной растительностью субсредиземноморского типа – в основном пушисто-дубовыми лесами (шибляком) с грабинником, скумпией, можжевельником красноватым, кизилом, жасмином кустарниковым. По балкам, щелям произрастают граб, липа. В лесах много лиан – ломонос, виноград лесной, смилакс сассапариль, плющ обыкновенный. Почвы перегнойно-карбонатные и коричневые.

Водная растительность представлена зарослями тростника. В озере Абрау в фауне обитает реликтовый рачок, а в донной фауне – бокоплав, свойственным лиманам и Каспийскому морю, пресноводный краб. Ихтиофауна представлена 8 видами: форель, голянь, золотая офра, карась, сазан, абраусская сарделька – эндемик местности. В окрестностях – 28 видов насекомых: махаон, подалирий, степная дыбка, усач альпийский и др.; 7 видов амфибий – серая кавказская жаба, малоазиатская лягушка и др.; из других животных – дикий кабан, куница, косуля, шакал, соня пол-

склонам, запретить стоянку автомобилей в береговой зоне, наладить контроль за отловом рыбы, восстановить парк на южном берегу озера.

Список литературы:

1. Власова Т.В. Физическая география материков (с прилегающими частями океанов). Евразия, Африка: Учебник. – М.: Просвещение, 1995 – 464с.: ил.
2. Лозовой С.П. Памятники природы Краснодарского края – Краснодар: Краснодарское книжное издательство, 2000 – 211 с.: ил.
3. Медведев В.И., Алдашева А.А. Экологическое сознание. – М.: Логос, 2001 – 374 с.
4. Печерин А.И., Лозовой С.П. Памятники природы Краснодарского края. – Краснодар: Краснодарское книжное издательство, 1980 – 98 с.
5. Сергеева Т.К. Экологический туризм. – М.: Финансы и статистика, 2004 – 179 с.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ: СОДЕРЖАНИЕ, СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

© Марьянова С.А.♦

**Южно-Российский государственный университет
экономики и сервиса, г. Шахты**

Рассмотрены проблемы оценки величины и структуры расходов на охрану окружающей среды, основные группы и виды экологических затрат.

Выявлены природоохранные мероприятия, по которым в современных условиях может осуществляться определение объемов совокупности затрат на охрану окружающей природной среды.

Проблема правильной оценки общей величины и структуры расходов на охрану окружающей среды в настоящее время продолжает оставаться дискуссионной. Это определяется несколькими причинами, такими, как:

- необходимость расчета доли экологических затрат относительно ВВП при формировании и обосновании отдельных статей государственного бюджета, разработке долгосрочных государственных программ и т.п.;

♦ Ассистент кафедры «Бухгалтерский учет», аспирант

- усиление интеграции стоимостных показателей в области охраны окружающей среды в систему национальных счетов и макроэкономического анализа;
- подготовка рекомендаций для формирования оптимальной налоговой политики (установление льготного налогообложения прибыли, расходуемой на мероприятия экологического характера);
- определение порядка корректировки платежей за загрязнение окружающей природной среды и пользование отдельными видами природных ресурсов при проведении предприятиями природоохранных мероприятий и др.);
- стимулирование кредитной политики в части инвестирования деятельности по охране окружающей среды, организации экологического страхования;
- проведение международных сопоставлений для сравнения реальных масштабов природоохранной деятельности и хода выполнения взятых Российской Федерацией международных обязательств и др.

Так, авторы работы считают, что в настоящее время в Российской Федерации представляется реальным проводить детальный анализ по тем группам расходов на охрану окружающей природной среды, по которым уже длительное время ведется регулярное статистическое наблюдение (собирается соответствующая отчетность) и публикуются официальные данные. В их число входят в первую очередь:

1. текущие затраты предприятий, связанные с содержанием и эксплуатацией основных фондов природоохранного назначения и с отдельными целевыми мероприятиями по защите окружающей природной среды;
2. стоимость капитального ремонта основных фондов природоохранного назначения (без капремонта в форме модернизации и реконструкции);
3. природоохранные инвестиции в основной капитал (без экологической части сопряженных капиталовложений, но с учетом затрат на модернизацию и реконструкцию);
4. текущие затраты по содержанию и охране государственных природных заповедников и национальных парков, а также по охране и воспроизводству животного мира суши и гидробионтов (за счет всех источников финансирования).

Приведенные четыре группы затрат, по нашему мнению, составляют в Российской Федерации подавляющую часть общей суммы всех видов и направлений природоохранных расходов (порядка 85-95 %).

Остальная часть затрат приходится на природоохранные НИОКР, экологическое образование, общие управленческие расходы и другие из-

держки, а также соответствующие затраты населения (домашних хозяйств). Сюда же в принципе должны включаться издержки предприятий по выпуску экологически более приемлемой (оказывающей уменьшенное негативное воздействие на природу) продукции или по оказанию аналогичных услуг. При этом последняя группа затрат должна соотноситься и анализироваться совместно с текущими и капитальными природоохранными расходами предприятий-природопользователей и населения при условии исключения повторного счета.

Большинство из перечисленных видов затрат, выходящих за пределы четырех основных групп экологических расходов, в настоящее время могут быть оценены непосредственным путем или приблизительно, на основании косвенных методов и экспертных расчетов. В то же время для некоторых экологических расходов общества (например, затрат домашних хозяйств и издержек по выпуску экологически «чистой» продукции) отсутствуют даже такие методы оценки.

Согласно классификатору видов природоохранной деятельности к экологическим затратам относятся следующие основные группы и виды затрат:

1. Текущие затраты предприятий, организаций и учреждений на охрану окружающей среды.
2. Затраты на капитальный ремонт основных фондов природоохранного назначения.
3. Капитальные вложения на охрану окружающей среды (прямые и сопряженные).
4. Содержание заповедников и иных особо охраняемых природных территорий, затраты на охрану ресурсов животного мира, охрану лесных ресурсов (частично), озеленение городов и промышленных центров.
5. Затраты на научные исследования в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов.
6. Операционные расходы бюджета на цели экологии: расходы на содержание и деятельность государственных органов в области охраны окружающей среды, в том числе оплата труда управленческих и контрольных органов по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов.
7. Затраты на экологическое образование и просвещение (подготовку соответствующих специалистов).

Кроме перечисленных затрат к экологическим расходам следовало бы также отнести и издержки различных общественных и коммерческих организаций экологической направленности, главной задачей которых является природоохранная деятельность различного профиля, развитие рынка экологических товаров, работ и услуг.

Приведенные текущие и капитальные экологические расходы можно рассчитать с использованием показателей действующей статистической отчетности, а также путем прямых и косвенных оценок. Проблема состоит в правильном определении величины сопряженных экологических затрат, т.е. расходов предприятий и организаций, связанных с внедрением экологически чистых видов топлива и сырья, малоотходных ресурсо- и энерго-сберегающих технологий, использованием прогрессивных орудий труда, материалов и т.п.

Правильный учет экологических затрат, включая их сопряженную часть, имеет во многом стимулирующее значение для формирования оптимальной экологической политики.

Одной из новых для России проблем в учете и оценке полного круга экологических затрат является определение расходов на покупку населением экологически благоприятных товаров, использование которых наносит меньший вред окружающей среде. К ним можно отнести, в частности, экологически безопасные предметы бытовой химии, товары, произведенные из макулатуры, дезодоранты без вредных озоноразрушающих наполнителей, водо-, энерго- и ресурсосберегающие приборы и оборудование, маломощная бытовая техника др. Сюда следовало бы отнести и расходы граждан на приобретение экологически менее вредного автотранспорта (например, оснащенного системами нейтрализации вредных выбросов или использующих дизельное топливо) и другие аналогичные расходы.

При расчетах природоохранных затрат сейчас в Российской Федерации учитываются следующие их виды:

1. текущие экологические расходы предприятий;
2. стоимость капитального ремонта соответствующих основных фондов;
3. природоохранные капитальные вложения (без учета сопряженных инвестиций);
4. содержание природоохранных территорий (заповедников и национальных природных парков), а также работы по охране и воспроизводству животного мира. В отдельных случаях осуществляется также оценка затрат на ведение лесного хозяйства.

В настоящее время в России имеются все необходимые предпосылки и существует настоятельная потребность в проведении полномасштабных расчетов природоохранных затрат по «суженной трактовке». Однако для этого надо решить ряд вопросов, прежде всего по упорядочению информации о структуре и расходах государственного управления, контроля, мониторинга, НИОКР и т.п.

Определение объемов совокупности затрат на охрану окружающей природной среды, по нашему мнению, в современных условиях может осуществляться по следующим природоохранным мероприятиям:

- охрана водных объектов от загрязнения сточными водами;
- защита атмосферного воздуха от выбросов вредных (загрязняющих) веществ;
- охрана земельных и лесных ресурсов;
- восстановление естественных ресурсов животного мира суши и рыбных запасов;
- защита особо охраняемых природных территорий;
- строительство и эксплуатация установок (сооружений, полигонов) по переработке, обезвреживанию, захоронению, складированию отходов производства и потребления (в первую очередь, их токсичной группы),
- а также по ряду других направлений природоохранной деятельности.

В перспективе для однозначного толкования затрат на охрану окружающей природной среды в странах с рыночной и переходной экономикой потребуются подключать к расчетам названных затрат все виды природоохранной деятельности, перечисленные в Классификации деятельности по охране окружающей среды (КДООС), рекомендованной ООН.

Список литературы:

1. Думнов А.Д. Комплексный анализ экологических затрат в Российской Федерации: основные элементы и направления [Текст] / А.Д. Думнов // Вопросы статистики. – 2005. – № 1. – С. 21-32.
2. Думнов А.Д. Макроэкономическая оценка использования природных ресурсов в России [Текст] / А.Д. Думнов // Вопросы статистики. – 2001. – № 1. – С. 48-55.
3. Сошникова Л.А. Методика оценки и анализа природоохранных затрат в выпусках отраслей [Текст] / Л.А. Сошникова // Вопросы статистики. – 2008. – № 3. – С. 18-23.
4. Шашлова Н.В. Методологические проблемы статистического наблюдения за расходами на охрану окружающей природной среды [Текст] / Н.В. Шашлова, В.А. Родин, А.Д. Думнов // Вопросы статистики. – 2002. – № 8. – С. 30-36.
5. Нестеров Л.И. Методы оценки природных ресурсов стран в международной статистике [Текст] / Л.И. Нестеров, Г.Т. Аширова // Вопросы статистики. – 2002. – № 8. – С. 36-40.

ПРОБЛЕМА ЭКОЛОГИИ – ЭТО ПРОБЛЕМА КАЖДОГО

© Шлаева М.В.[♦], Самерханова А.Н.[♦], Богданова Л.С.[♦]

Ульяновский государственный технический университет,
Институт авиационных технологий и управления,
г. Ульяновск

На всех стадиях своего развития человек был тесно связан с окружающим миром. Но с тех пор как появилось высокоиндустриальное общество, опасное вмешательство человека в природу резко усилилось, расширился объём этого вмешательства и сейчас грозит стать глобальной опасностью для человечества. Поэтому охрана природы – задача нашего века, проблема, ставшая социальной.

Влияние общества на природу к настоящему времени достигло огромных масштабов. На биосферу Земли постоянно воздействуют, наряду с химическими, многочисленные физические факторы. Значимость воздействия этих факторов антропогенного происхождения достаточно ощутима и продолжает увеличиваться. Помимо истощения природных ресурсов, которые человек долгое время считал неисчерпаемым источником необходимых материальных благ, развитие промышленности создало новую проблему – проблему загрязнения окружающей среды. Это не только отрицательно сказывается на состоянии почвы, но и приводит к ухудшению состояния здоровья, росту заболеваемости, сокращению продолжительности жизни людей и к созданию сложной демографической ситуации в том или ином регионе страны. По данным Всемирной организации здравоохранения от 40 % до 60 % заболеваний обусловлены состоянием окружающей среды. То есть это является самой сильной причиной, ухудшающей здоровье человечества. В тоже время, за последние тридцать лет отмечается значительное снижение разнообразия форм жизни. С 1970 года количество видов животных и растений в среднем по планете сократилось на 30 %.

Сегодня спрос на природные ресурсы на треть превышает предложение. По данным экспертов, больше половины населения планеты живет в странах, с настолько высоким уровнем потребления, что экосистемы не успевают восстанавливаться.

[♦] Кафедра Экономики, управления и информатики

Если спрос на ресурсы Земли будет расти такими же темпами, то к середине 2030-х годов для удовлетворения всех потребностей человечества понадобятся две таких планеты.

Воздействие человека на природу достигло наибольшей силы в период высоких темпов роста всех видов материального производства и научно-технического прогресса. Долгое время подъем экономики России реализовывался любой ценой, не взирая на ограниченность природных ресурсов и вред, наносимый экологии. На данный момент пришло время задуматься о здоровье граждан и о состоянии окружающей среды.

Перед наукой возникла непростая и противоречивая задача использования природных ресурсов при одновременном поддержании оптимального качества природной среды. В ее решении наметилось два принципиально различных пути.

Первый путь – это очистка вредных отходов промышленных и сельскохозяйственных предприятий. С этой целью на предприятиях строятся специальные очистные сооружения, улавливающие из отходов загрязнители, устраняя возможность их попадания в природную среду. Но этот путь имеет определенные ограничения, поскольку в тех случаях, когда стоимость очистки и утилизации отходов превышает стоимость продукции, производство становится экономически необоснованным.

Второй путь – это создание систем малоотходного и безотходного производства. Данное радикальное технологическое решение проблемы сохранения оптимальной природной среды требует такой технологии, при которой все сырье, поступающее в производство, перерабатывается или передается в соседние производства. Но полное технологическое воплощение второго пути – дело исключительно сложное, требующее больших финансовых и временных затрат.

Но далеко не все решения экологической проблемы сосредотачиваются на применении новых технологий на производстве. Также существенную роль играет социальный фактор, но заинтересованности в решении существующих экологических трудностей, к сожалению, нет. Многие проекты, которые связаны с использованием природных ресурсов, планируются и выполняются без учета экологических норм. И лишь потом, по настоятельным требованиям гражданского общества, проекты изменяются и дополняются. Экологическая культура это то, чего не хватает. Именно поэтому не принимаются необходимые экологические законы, реализуются опасные с точки зрения экологии проекты, и только после этого совершаются попытки исправить создавшееся положение. Россия обязана перейти от политических деклараций к их исполнению, а приоритетным направлением должно быть формирование экологической культуры населения.

Целью такой культуры является формирование у каждого человека на всех этапах его жизни глубоких и прочных экологических знаний, целостных представлений о биосфере, роли природы в жизни общества и человека, значимости ее охраны и рационального использования ресурсов. Экологическое образование должно способствовать выработке таких форм социальной активности, которые свели бы к минимуму экологический риск. Оно призвано сыграть решающую роль в изменении духовных ценностей, структуры потребления человека, его отношения к природе и экосистеме.

Общество должно пересмотреть свое отношение к природе и животному миру, отказаться от принципа удовлетворения всех своих потребностей, попытаться гармонизировать свои отношения с природой. Важно помнить о том, что сохранение окружающей среды – это сфера общих интересов как отдельно взятого человека, так и общества и государства в целом. Тогда станет возможным решение проблемы экологического кризиса и охраны здоровья.

Секция 13

***БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ
И АУДИТ***

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЫПЛАТ ПОСОБИЙ ПО БЕРЕМЕННОСТИ И РОДАМ

© Булгас Е.А.*

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Сумма пособия по беременности и родам в 2008 году составила 23400 рублей, а что делать женщине, если ее средний заработок до момента беременности, был значительно выше? Как защитить свои права? Какие законы надо знать и чем руководствоваться, чтобы выплаты были равны среднемесячному окладу женщины, а не максимальной сумме пособий?

Президент РФ Д.А. Медведев и Председатель Правительства РФ В.В. Путин отметили, что одной из общенациональных проблем является низкая рождаемость. Семья, имеющая одного ребенка, – обычное явление. В настоящее время в нашей стране необходимо повысить престиж материнства и отцовства, создать условия, благоприятствующие рождению и воспитанию детей.

За последнее десятилетие в нашей стране стало резко сокращаться население, почти на миллион человек ежегодно. Не зря называют эту проблему общенациональной и должен решаться вопрос о повышении рождаемости.

В условиях рыночных отношений, когда во главу угла ставится прибыль, работодателю становится невыгодно предоставлять работу женщинам во время беременности, так как законодательством РФ предусмотрены льготы для такой категории женщин, что сказывается на величине прибыли. Уволить ее нельзя, нагружать и нервировать тоже, место для нее держи, отпуск по беременности и родам оплачивай. Вот и старается он беременную женщину дезавуировать, обойдя трудовое законодательство. Этот психологический момент немаловажен. Пока предприниматель не будет морально или финансово заинтересован поддерживать общенациональный проект по повышению рождаемости в нашей стране, женщинам придется в одиночку отстаивать свое право на рождение ребенка.

Статья 64 ТК гласит, что необоснованный отказ в заключении трудового договора запрещается. Также запрещается отказывать в заключение трудового договора женщинам по мотивам, связанным с беременностью или наличием детей. Согласно данной статье по требованию лица, которому отказано в заключение трудового договора, работодатель обязан

* Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

сообщить причину отказа в письменной форме. Такой отказ может быть обжалован в судебном порядке [3].

Немаловажную роль при принятии женщиной решения об увеличении семьи играет материальное обеспечение ее государством, а именно в части выплат соответствующих пособий. Поэтому статье речь пойдет о выплате пособий по беременности и родам, а точнее, о той конечной сумме, на которую женщина вправе рассчитывать после того, как представит больничный лист в бухгалтерию своей организации.

Статьей 8 Федерального закона от 19.05.1995 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» установлен размер пособия по беременности и родам. Так, для работающих женщин размер пособия равен среднему заработку женщины за последние 12 календарных месяцев, предшествующих декретному отпуску.

До 2002 г. ограничений по размеру указанного пособия в законодательстве не было. Все началось в 2002 г., на который законодатели впервые закрепили максимальный размер пособия за полный календарный месяц в сумме 11 700 руб. (ст. 15 Федерального закона от 11.02.2002 № 17-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2002 год»). В 2003-2004 гг. этот максимальный размер не изменился. Впоследствии размер пособия ежегодно увеличивался: в 2005 г. – 12 480 руб. п. 2 ст. 8, в 2006 г. – 15 000 руб. (п. 1 ст. 3 Федерального закона от 22.12.2005 № 180-ФЗ), в 2007 г. – 16 125 руб. (п. 1 ст. 13 Федерального закона от 19.12.2006 № 234-ФЗ). Итак, начиная с 1 января 2008 г. при расчете пособия нужно руководствоваться лимитом в 23 400 руб.

Законодатель, видимо, посчитал, что социальная справедливость соблюдена: женщин, чей заработок превышает новый установленный максимум, в нашей стране не так уж и много, и никакую пропорциональность в зависимости от сумм, перечисленных в ФСС России в рамках ЕСН, устанавливать не надо.

Таким образом, при принятии данного Закона правовая позиция КС РФ не была учтена.

Как поступить в этой ситуации работодателю?

Вариант первый: выплачивать пособие по беременности и родам из расчета максимального ограничения размера – 23 400 руб.

Вариант второй: выплачивать пособие в размере 100 % среднего заработка, основываясь на том, что Закон № 183-ФЗ не соответствует Конституции РФ, со ссылкой на Постановление КС РФ от 22.03.2007 № 4-П, а также на часть вторую ст. 79 Федерального конституционного закона от 21.07.1994 № 1-ФКЗ «О Конституционном Суде Российской Федерации» (далее – Закон № 1-ФКЗ).

Выбрав второй вариант, надо готовиться к тому, что органы ФСС России в возмещении откажут и свою позицию придется отстаивать в суде, но

при этом социальная справедливость в отношении женщин, чей заработок превысил 23 400 руб., будет достигнута.

Доказательством можно считать дело гражданки Т.А. Баныкиной. 22 марта 2007 года гражданка Т.А. Баныкина обратилась в Конституционный суд Российской Федерации с жалобой о пересмотре суммы выплат по беременности и родам. В своей жалобе в Конституционный Суд Российской Федерации Т.А. Баныкина просит признать часть первую статьи 15 Федерального закона «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2002 год» в части, устанавливающей максимальный размер пособия по беременности и родам, не соответствующей статьям 1, 4, 7, 15, 19, 38, 39, 55, 76 и пункту 2 раздела второго «Заключительные и переходные положения» Конституции Российской Федерации. По мнению заявительницы, оспариваемой нормой неправомерно ущемляются социальные права женщин, чей средний заработок превышает предельный размер данного пособия, ухудшается их материальное положение в период нахождения в отпуске по беременности и родам – в отличие от женщин, чей средний заработок укладывается в данную сумму, а также нарушается вытекающее из Конституции Российской Федерации общее правило структурирования системы федерального законодательства, требующее, чтобы нормы, отменяющие или изменяющие определенные преимущества, компенсации и льготы, вносились в текст того федерального закона, которым они были установлены [4].

В соответствии с Конституцией Российской Федерации политика Российской Федерации как правового и социального государства – исходя из ответственности перед нынешним и будущими поколениями, стремления обеспечить благополучие и процветание России – направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека (преамбула; статья 1; статья 7, часть 1); в Российской Федерации материнство и детство, семья находятся под защитой государства, каждому гарантируется социальное обеспечение, в том числе для воспитания детей (статья 38, часть 1; статья 39, часть 1).

Принцип социального государства, относящийся к основам конституционного строя Российской Федерации, обязывает публичную власть надлежащим образом осуществлять охрану труда и здоровья людей, государственную поддержку семьи, материнства, отцовства и детства, устанавливать государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты (статья 7, часть 2; статьи 37 и 41 Конституции Российской Федерации), в том числе в отношении такой особой категории, как беременные женщины, на основе общепринятых в правовом и социальном государстве стандартов и гуманитарных ценностей.

В современной социально-демографической ситуации в Российской Федерации институт материнства и детства приобретает повышенную

публичную значимость, что обуславливает необходимость создания, федеральным законодателем адекватной системы социальной защиты, включая социальное обеспечение, работающих женщин в связи с беременностью и родами, наиболее полным образом гарантирующей реализацию ими прав, закрепленных в указанных статьях Конституции Российской Федерации.

Таким образом, 22 марта 2003 года было вынесено Постановление Конституционного Суда № 4-П «По делу о проверке конституционности положения части первой статьи 15 Федерального закона «О бюджете фонда социального страхования Российской Федерации на 2002 год» в связи с жалобой гражданки Т.А. Баныкиной», согласно которому Конституционным Судом была признана норма о максимальном размере пособия по беременности и родам, первоначально установленная частью первой статьи 15 Федерального закона «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2002 год» и в настоящее время действующая в редакции Федерального закона «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2007 год» (часть 1 статьи 13), не соответствующей Конституции Российской Федерации, ее статьям 19 (части 1 и 2), 38 (часть 1), 39 (часть 2), 41 (часть 1) и 55 (часть 3), в той мере, в какой данной нормой – в системе действующего правового регулирования – несоразмерно ограничивается размер пособия по беременности и родам для застрахованных женщин, чей средний заработок превышает предусмотренную в ней предельную сумму [4].

Вариант третий: Некоторые организации, заключая трудовой договор с работниками, принимают на себя обязательство производить за свой счет доплату доплаты пособия по беременности и родам до среднемесячного заработка в случае, если их реальная среднемесячная заработная плата превышает максимальные размеры пособия, выплачиваемого из средств Фонда Социального Страхования Российской Федерации.

Для работника это благоприятная ситуация. Для организации она может обернуться значительными налоговыми обязательствами. Ведь если на основании п.15 ст.225 НК РФ организация учтет соответствующие затраты в качестве расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Альтернативный вариант – производить такие доплаты в форме материальной помощи из средств, оставшихся после уплаты налогов. В этом случае налоговой базы по единому социальному налогу не возникает. Эта позиция нашла себя в постановлении.

В современном мире граждане страдают только от одного – от не знания своих прав. По статистике «юридически подкованные» жители Российской Федерации попадают в неприятные ситуации на 42 % меньше, чем граждане, не знающие или не умеющие пользоваться своими правами. Поэтому я считаю, что данная тема очень актуальна. Если бы женщи-

ны умело пользовались своими знаниями законов, то безработных и малообеспеченных беременных женщин было бы намного меньше.

Список литературы:

1. Конституция РФ.
2. Гражданский Кодекс РФ.
3. Трудовой Кодекс РФ.
4. Постановление КС РФ от 22.03.2007 № 4-П.
5. Постановление Правительства РФ от 15.06.2007 № 375.
6. Федеральный конституционный закон от 21.07.1994 № 1-ФКЗ «О Конституционном Суде Российской Федерации».
7. Федеральный закон от 19.05.1995 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей».
8. Федеральный закона от 11.02.2002 № 17-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2002 год».
9. Федеральный закон от 29.12.2004 № 202-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2005 год».
10. Федеральный закон от 22.12.2005 № 180-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2006 год».
11. Федеральный закон от 19.12.2006 № 234-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2007 год».

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ВУЗЕ

© Галимова О.А.[♦]

Американский университет Центральной Азии,
Кыргызская Республика, г. Бишкек

Настоящая статья посвящена вопросам и особенностям бюджетирования в ВУЗе. Рассмотрены некоторые приемы и виды бюджетов в современных условиях функционирования ВУЗа.

Сфера высшего образования во многих странах определяется как приоритетное направление социально-экономического развития, как средство поддержания конкурентоспособности и лидирующего положения на мировых рынках, как один из гарантов национальной безопасности. Перед высшим образованием встают масштабные задачи, требующие его радикального преобразования и обновления. Во многих странах вузы осущест-

[♦] Соруководитель направления «Управление бизнесом», старший преподаватель

влияют кардинальные изменения, чтобы лучше соответствовать новым требованиям, которые общество выдвигает к образованию и новым задачам, возникающим в условиях конкуренции на рынке образовательных услуг. Эти изменения носят всеобъемлющий характер, и затрагивают академическую и организационную структуру, образовательные процессы и методы преподавания, а также подходы к управлению деятельностью вуза.

Как известно, внешняя обстановка, в которой функционируют высшие учебные заведения, оказывает влияние на их менеджмент. Правила менеджмента в учебном заведении в значительной мере зависит от политики управления, проводимой правительством, а также от формы собственности высшего учебного заведения.

Управление вузом затрагивает различные виды деятельности, и одной из них является управление финансами, которое в настоящее время представляет собой большое искусство для современных менеджеров. Управление финансами в организации должно начинаться с финансового планирования, которое необходимо для того, чтобы помочь финансовым менеджерам избежать неожиданностей, а также продумать, как следует реагировать на возможные изменения в условиях рыночной экономики. Финансовое планирование в системе образования некоторым образом отличается от планирования в сфере бизнеса [4, С. 19].

Принятие основных решений по финансовому планированию – это важная часть процесса долгосрочного планирования и управления организацией. Конкретизация долгосрочных планов находит свое отражение в составлении годового бюджета. Таким образом, бюджет представляет собой один из самых важных инструментов, на которых базируется управление деятельностью организации. От грамотной постановки системы бюджетирования зависит благополучие организации. У термина «бюджетирование» существует достаточно много различных определений. В данной статье под бюджетированием понимается инструмент финансового менеджмента, который объединяет процесс составления бюджетов с одной стороны, а с другой стороны – управленческую технологию, предназначенную для выработки и повышения финансовой обоснованности предпринимаемых управленческих решений [1, С. 97].

В целом, система бюджетирования является комплексной, охватывающей основные стороны деятельности ВУЗа и координирующей их.

Существуют различные подходы к системам бюджетирования.

Для государственных ВУЗов больше характерен *бюджет на основе статей расходов*. При этой системе высшее учебное заведение получает государственное финансирование, которое подразделяется на категории расходов. Конкретные суммы выделяются на каждую статью или катего-

рию расходов, и денежные средства могут расходоваться только в пределах этих категорий. Обычно категории определяются следующим:

- Персонал, инвестиции, материал для обучения и исследований, содержание помещений и т.п.;
- Организационные подразделения учебного заведения.

В рамках этой системы отношения между государством и высшим учебным заведением можно охарактеризовать как управление затратами. При этом, функции планирования и контроля интегрированы в бюджет с уделением основного внимания планированию и контролю над затратами путем строгого заблаговременного установления пропорций факторов затрат высшего образования. В данной модели финансового планирования (составления бюджета) высшего образования отсутствуют стимулы для повышения качества результатов и обычно, фактические средства выделяются учебным заведениям как надбавка в результате инфляции или увеличения штатов [3, С. 12].

Что касается частных университетов, то им присуща тенденция перехода от системы финансирования, основанной на затратах, к системе основанной на результатах.

Можно рассмотреть следующие системы бюджетирования.

Бюджет, основывающийся на формуле.

Различные учебные заведения применяют определенные формулы, основанные на показателях с прилагаемыми ценами.

Можно привести следующие показатели, связанные с обучением:

- Численность студентов;
- Численность выпускников;
- Количество академических часов в соответствии со структурой программы и численностью студентов;

Примеры показателей, связанных с исследованиями:

- Эффективность исследований в соответствии с оценкой качества исследований;
- Эффективность исследований в соответствии с привлечением негосударственных средств.
- Число занятых должностей, связанных с исследованиями.

В настоящее время имеет место практика разделять финансирование на области обучения и исследований, или по приоритетным целям, которые ставят перед собой ВУЗы, учитывая задачи государства.

Составление бюджета с использованием стимулов.

Данная система рассматривает вопросы достижения задач государства, при целевом финансировании (использование дополнительных государственных средств). Целевое финансирование может принимать форму контрактов. В этом случае рассматриваются следующие стимулы: повышение

качества, сокращение периода обучения, либо конкретные задачи, например, определение оптимального соотношения в читаемых предметах.

Основной особенностью бюджета с использованием стимулов, является ограниченная сумма средств с воздействием на приоритетные для учебного заведения области.

Чтобы управлять затратами более эффективно, многие организации приняли на вооружение функциональные системы калькуляции себестоимости, а также осуществление и составление смет на основе видов деятельности (*функциональных смет – activity-based budgeting – ABB*). Основное предназначение функциональных смет – одобрить поставку только тех ресурсов, которые необходимы для выполнения требуемых видов деятельности для обеспечения оказания услуг, заложенных в бюджете.

Основное отличие заключается в распределении косвенных расходов. Если традиционные системы калькуляции распределяют расходы на ресурсы по видам деятельности, а затем применяют функциональные факторы издержек для распределения расходов, связанных с видами деятельности, по целевым затратам (таким, как виды услуг или клиенты), то функциональная смета является процессом, идущим в обратном направлении. Здесь стартовые точки – целевые затраты, сметные результаты по которым определяют необходимые виды деятельности и которые затем используются для оценивания ресурсов, требующихся на сметный период [2, С. 340].

Чтобы реализовать подход типа *ABB* в учебном заведении, следует хорошо разбираться в видах деятельности, которые необходимы для оказания образовательных услуг.

Для каждого вида деятельности необходимо получить оценки количества по каждому применяемому для них фактору издержек. Такие сведения становятся основной информацией для составления функциональных смет.

В табл. 1 показана возможная функциональная смета для процесса оказания услуг студентам высшим учебным заведением. По ней видно, что смета представлена в матричном формате, в котором основные виды деятельности показаны в графах, а исходные ресурсы – в строках. Этот подход позволяет также указать уровни использования факторов издержек. Основная характеристика функциональных смет – большая наглядность, так как здесь показываются будущие результаты (в единицах факторов издержек) в зависимости от расходования средств, заложенных в бюджете. Эта информация особенно полезна для планирования и оценивания будущих расходов. Сравнивая количество ресурсов, которое требуется, с теми, которые имеются в наличии, руководство должно принять

меры и в течение времени составления бюджета обеспечить получение недостающей части ресурсов или избавиться от излишнего их количества.

Периодически, чтобы выделить как в финансовом, так и нефинансовом отношении те виды деятельности, которые в наибольшей степени отличаются от сметных показателей, фактические результаты должны сравниваться со скорректированными сметными по расходам в единицах факторов издержек.

Таблица 1

Функциональная смета по оказанию услуг

Виды деятельности	Прием	Оказание финансовой помощи	Обучение	Регистрация	...	Общие затраты
Заработная плата						
Подготовка сотрудников						
Командировочные расходы						
Офисные расходы						
Затраты на связь (Интернет)						
И т.п.						
Фактор издержек по виду деятельности	Число обработанных документов	Число заявок	Число часов, курсов	Число обработанных карт регистрации		

Также можно рассмотреть следующие аналитические подходы при подготовке планов и бюджетов. Они включают в себя самоанализ, оценку действующих лиц, анализ позиции вуза в отношении рынка образовательных услуг, анализ учебного процесса, образовательных услуг, а также сравнительный финансовый и количественный анализ.

Рассмотрим более подробно анализ учебных программ. Целью этого анализа является выявление определенных показателей и использование этой информации при формировании стратегий, и как следствие бюджетов. Анализ учебных программ может быть проведен путем описания всех учебных курсов и их оценки с помощью общепринятых критериев, таких как трудоустройство выпускников, прием студентов, качественные показатели, соответствующие научно-исследовательским программам и самокупаемость. То есть возможностью составления функциональной сметы. Достоверность данного метода зависит от способности учебного заведения оценивать затраты на различные курсы, включая оперативные расходы.

Курсы оцениваются следующим образом:

1. Успешные и в учебном и в финансовом отношении. Подобные программы являются основой стратегии ВУЗа.

2. Успешные в учебном плане, но убыточные вследствие незначительного набора студентов или высоких затрат. В этом случае необходимо попытаться немедленно решить эти проблемы. Однако в долгосрочной перспективе возможно дополнительное финансирование этих программ при условии их полезности для учебного заведения.
3. Успешные в финансовом, но не в учебном отношении. В этом случае необходимо проанализировать причины неуспеха. Если они заключаются в недофинансировании, его увеличение может отрицательно сказаться на финансовом успехе в настоящем. В секторе экономики предприятия могут производить низкокачественные товары в том случае, если они приносят прибыль. Однако в высшем образовании низкое качество обучения даже при условии высокой рентабельности и посещаемости абсолютно неприемлемо.
4. Неудачные как в учебном отношении, так и в финансовом. Причины неуспеха должны быть проанализированы, курсы должны быть прекращены. Это позволит перераспределить ресурсы на другие программы.

Анализ учебных программ позволит убедиться в том, что они развиваются в направлении первой группы. Этот метод может применяться и в других областях, таких как научные исследования, мероприятия, проводимые за рубежом и прочее.

В заключении хотелось отметить, что бюджетирование является неотъемлемой частью эффективного управления, поэтому внедрение систем бюджетирования позволяет повысить конкурентоспособность и эффективность ВУЗа в современных условиях.

Список литературы:

1. Абрамков А.Е. Бюджетирование в системе менеджмента организации // Вестник СПбГУ Сер.8. – 2003. – Выпуск 3 (№ 24). – С. 96-116.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет. Учебник. – М.: Юнити, 2002. – 1071 с.
3. Материалы курса для специалистов по планированию и администрированию высших учебных заведений, курс «Управление высшими учебными заведениями», Международный институт Планирования Образования ЮНЕСКО, Париж, Региональное бюро ЮНЕСКО, Алматы, июль-август, 2003
4. Руденко Ю.С. Качество обучения в негосударственных вузах и функции вузовских управленцев // Инновации в образовании. – 2004. – № 1. – С. 19-27.
5. Хил Лафуэнте А.М. Финансовый анализ в условиях неопределенности. – Мн.: Тэхноложія, 1998. – 150 с.

АМОРТИЗАЦИЯ КАК ИСТОЧНИК СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

© Гудкова В.В.♦

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Учет амортизации основных средств является важной составной частью учета основных средств. Поэтому знание экономического содержания, назначения и способов (методов начисления) амортизации является необходимым как для работников бухгалтерии, руководителей предприятий, так и для работников финансовых, экономических отделов предприятий.

Но еще более интересно определить какое место занимает амортизация в процессе формирования собственных средств предприятия.

В учете все объекты, представленные в составе основных средств, имеют ограниченный срок эксплуатации (кроме земли и объектов природопользования). Рамки данного срока устанавливает сам собственник, исходя из предельного состояния конкретного объекта и из состояния рыночной конъюнктуры, в пределах которой он намерен получать определенный доход от выполнения соответствующих функций указанным объектом.

В пределах такого срока первоначальная стоимость объекта за вычетом его ликвидационной стоимости должна быть соответствующим способом (равномерным или ускоренным) включена в издержки производства, т.е. погашена.

Накопленный за время эксплуатации доход представляет собой отложенный источник для приобретения новых основных средств. Погашение стоимости основных средств, различные методы которого установлены вариантом учетной политики организации, принято называть амортизацией.

Как бухгалтерский прием амортизация известна с XIV-XV вв., однако систематическое признание научное обоснование она получила только к середине XIX в. в Англии, хотя в трудах английского исследователя Д. Мелиса данное понятие встречается уже в 1588 г. Развитие капитализма, появление и расширение деятельности акционерных обществ способствовало росту интереса к амортизации.

Первоначально суть амортизации и ее начисление сводились к отражению обесценивания соответствующих активов. Отсюда под амортизацией понимается «любая частичная потеря стоимости имущества в ре-

♦ Кафедра Бухгалтерского учета и аудита

зультате того, что стоимость его фиктивной ликвидации при текущей инвентаризации меньше стоимости, полученной в процессе инвентаризации предыдущей» [2].

Управление предприятием и построение системы бухгалтерского учета осуществляются исходя из предположения непрерывности и продолжения деятельности. Процесс амортизации позволяет осуществить две цели: с одной стороны – возместить из выручки от продаж затраченные средства; с другой – создать фонд на замещение активов.

Таким образом, трактовка амортизации как фонда или резерва имеет смысл тогда, когда организация собирается производить замену существующих объектов по истечении срока их эксплуатации.

Амортизационные отчисления являются вторым по значению источником собственных средств. Их размер зависит от объема используемых компаний основных фондов и принятой политики их амортизации (использования метода прямолинейной или ускоренной амортизации).

Преимущество амортизационных отчислений как источника средств заключается в том, что он существует при любом финансовом положении предприятия и всегда остается в его распоряжении.

По экономическому назначению амортизационный фонд должен аккумулировать финансовые ресурсы простого воспроизводства основных фондов, т.е. обеспечивать замену выбывающих средств. Статистика свидетельствует, что ежегодные суммы амортизационных отчислений значительно превышают размеры соответствующего выбытия основных фондов. Превышение начисляемой амортизацией ежегодного выбытия основных фондов имеет устойчивую тенденцию к росту. В связи с этим в экономической теории и практике хозяйствования сложилось мнение о закономерном характере избыточности амортизации по сравнению с потребностью в средствах для восстановления изношенных фондов и возможности ее изъятия для накопления.

Вопрос о возможности использования амортизационных отчислений на расширенное воспроизводство – один из наиболее сложных, дискуссионных. Он обсуждается в экономической литературе уже много лет, но окончательно не решен. Высказывается мнение, согласно которому амортизационный фонд не может служить источником накопления основных фондов. В то же время большинство экономистов утверждают, что в современных условиях амортизационные отчисления закономерно являются источником расширенного воспроизводства основных фондов, источником их накопления. Многие исследователи, признавая прямое экономическое назначение амортизационного фонда как источника простого воспроизводства, не исключают вместе с тем возможности использования его и для расширенного воспроизводства.

Следует отметить, что использование ресурсов амортизации для накопления неправомерно. По своей сущности амортизация является только источником простого воспроизводства. При соответствии процесса начисления амортизации процессу перенесения стоимости амортизационный фонд может служить источником только возмещения средств.

Начисленная амортизация – это лишь потенциальный финансовый ресурс возмещения, хотя расходуется по назначению он далеко не всегда.

Таким образом, амортизация сама по себе не может быть источником накопления основных фондов ни при простом, ни при расширенном воспроизводстве. Постоянное превышение начисленной амортизацией ежегодного выбытия основных фондов при расширенном воспроизводстве закономерно. Оно обусловлено дополнительным привлечением средств и представляет собой накопленную амортизацию вновь вводимых основных фондов. Изъятие видимого избытка амортизации недопустимо, так как это усложняет процесс воспроизводства. При соответствии процесса начисления амортизации реальному процессу перенесения стоимости амортизационный фонд должен использоваться только по прямому назначению. Начисленная амортизация должна полностью оставаться в распоряжении предприятий и направляться ими на финансирование простого воспроизводства основных фондов.

Список литературы:

1. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2003 – 640 с.
2. Медведев М.Ю. Бухгалтерский учет для посвященных. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 320 с.
3. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2004 – 272 с.

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ И ВЫБОР ПРОГРАММЫ ПО АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

© Гуленок Т.Б.♦, Лебеденко Т.А.♦, Ильина Т.А.♦

Удмуртский государственный университет, г. Ижевск

Реализация проекта автоматизации в ходе постановки управленческого учета является «процессом в процессе», имеет свою длительность, этапы (предпроектный, проектный, внедрение), свои риски и свой эффект. Дан-

♦ Кандидат экономических наук, доцент

ный этап может быть «вплетен» в процессе постановки управленческого учета, в нем должны быть учтены все требования к разрабатываемой системе управленческого учета, он же, в свою очередь влияет не конкретные регламенты, разделение функций, способы представления информации в управленческом учете.

Данный этап начинается с создания концептуального проекта будущей системы. Причем при определении требований к будущей системе авторизации должны быть задействованы представители всех служб, которые в дальнейшем будут эксплуатировать её.

Возможности авторизации в настоящее время очень разнообразны, а их выбор зависит от множества факторов, например, размеры предприятия и сложности его структуры; отраслевой принадлежности; уже имеющихся на предприятии программных продуктов.

Выбирая программу для автоматизации управленческого учета, необходимо прежде всего исследовать уже применяемые программы или отдельные модули авторизации (в области планирования, складского учета, оперативного и бухгалтерского учета и т.п.), а также возможности их использования для авторизации управленческого учета или же интеграции с внедряемой информационной системой.

В настоящее время, многие предприятия используют тем или иным образом программы, автоматизирующие управленческий учет и формирование управленческой отчетности.

Эти программы можно условно разделить на 5 групп, которые одновременно являются и своего рода этапами автоматизации: электронные таблицы (Excel, Lotus и т.д.); программы бухгалтерского учета с возможностью ведения в них управленческого учета; программы, написанные собственными силами (макросы в Excel, SQL Server и т.д.); профильные программы для управленческого учета; ERP-системы, в рамках которых используется блок по ведению управленческого учета.

Как правило, предприятия начинают вести учет и формировать различные виды отчетов в Excel. Этот выбор обусловлен широким распространением данной программы, достаточно большим набором инструментов и функций для построения отчетов. Excel на первом этапе деятельности предприятия удобен по многим параметрам: не устоявшийся формат отчетности, постоянные изменения, связанные с развитием предприятия, недостаточно квалифицированный персонал не позволяют предприятию «замахнуться» на комплексную систему управленческого учета, ограничиваясь лишь выборочными отчетами подчас не связанными в единую систему учета.

С ростом предприятия появляется необходимость в более сложной системе учета, в которой участвует большое количество людей. Полуавтоматизированная система, построенная с применением электронных таб-

лиц Excel, уже не удовлетворяет требованиям предприятия, так как она становится неповоротливой в связи с резко возросшим количеством финансовых операций, и не позволяет оперативно получать необходимые отчеты.

После появления возрастающего количества операций, многие предприятия пытаются совместить данные бухгалтерского учета с управленческим.

В этом случае преследуется основная цель – разгрузить финансовых менеджеров и возложить часть работы по формированию финансовой отчетности на бухгалтеров. Однако это обычно сопряжено с появлением дополнительных проблем по обслуживанию и поддержанию системы в рабочем состоянии.

В первую очередь, трудность заключается в совмещении данных бухгалтерского и управленческого учета.

В угоду упрощения ввода данных, предприятие теряет на качестве получаемой информации: данные бухгалтерского учета не позволяют обеспечивать предприятие корректными данными управленческого учета.

Встает вопрос об альтернативных способах автоматизации управленческого учета.

Следующие этапы развития автоматизации управленческого учета на предприятии автоматизация управленческого учета собственными силами и внедрение на предприятии специализированной системы управленческого учета.

Иногда, предприятия не используют программы бухгалтерского учета с возможностью ведения в них управленческого учета. Это достаточно разумное решение, если учесть тот факт, что совмещение автоматизации бухгалтерского и управленческого учета только на 10-15 % может дать положительный эффект. При создании программного продукта автоматизации управленческого учета собственными силами (3-этап), чаще всего представители финансового отдела или отдела управленческого учета участвуют в написании рабочего задания на создание программного обеспечения.

Далее АСУ занимается разработкой данной программы, а внедрение происходит совместными силами. Успех такой автоматизации, в первую очередь, зависит от квалификации специалистов АСУ и финансовых менеджеров.

Если предприятие представляет собой средний бизнес, то этого оказывается вполне достаточно, чтобы полностью удовлетворить потребности руководителей отделов и учредителей в получении управленческой отчетности.

Более того, специалисты АСУ при необходимости вполне могут изменить структуру системы, в связи с изменениями в самом предприятии или в направлениях его деятельности.

Альтернативой третьему является приобретение специализированного программного продукта по управленческому учету. Они бывают двух видов: универсальные и «неуниверсальные».

Универсальные, а именно подходящие к любым типам мы не будем рассматривать, так как они не могут удовлетворять одновременно различным предприятиям, с различной организационной и финансовой структурой, с разной учетной политикой и т.д.

Специализированные программы, создаваемые под конкретное предприятие для ведения управленческого учета наиболее предпочтительны для предприятия. Здесь речь идет о тех программных продуктах, которые не являются универсальными, т.е. на базе одной платформы разрабатывается уникальная модель под конкретное предприятие (аналогично происходит внедрение ERP-систем).

Внедрение ERP-системы достаточно продолжительная и дорогостоящая операция, которая при удачном внедрении позволяет автоматизировать не только ведение управленческого учета, но и автоматизацию процесса управления закупками, запасами, делопроизводством и т.д.

Однако руководителей предприятий останавливает слишком высокая цена программного продукта, услуг по внедрению и слишком высокая вероятность неудачного внедрения.

Все рассмотренные варианты автоматизации управленческого учета имеют право на существование, однако основная причина возникающих проблем при ведении управленческого учета, это то, что любое предприятие в период своего существования подвержено различным изменениям в организационной, финансовой структуре, изменениям в направлениях деятельности, сбыта и т.д. Соответственно, меняется и структура системы управленческого учета.

Однако нельзя однозначно определить в какой программе легче будет произвести текущие изменения, не нарушив при этом логики расчетов. С другой стороны, в большинстве случаев намного проще и самое главное дешевле вносить изменения в программы созданные собственными силами или специализированные «неуниверсальные» программы по управленческому учету.

Так как в программах созданных своими силами для пользователей понятна логика расчетов, а что касается специализированных «неуниверсальных» программ по управленческому учету, в них, как правило, заложена возможность внесения серьезных изменений структуры системы.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

© Калмурзаева Н.В.[♦], Сазонова И.В.[♥]

Пензенский государственный университет, г. Пенза

В России аудиторская деятельность и профессия аудитора в их современном виде появились сравнительно недавно, в связи с чем процесс ее организации по настоящее время остается весьма актуальным. Отсюда интересным будет рассмотрение и учет опыта развития регулирования аудита в других странах – в частности странах ЕС.

Попытки создания в России института аудита предпринимались в 1889, 1912 и 1928 гг., но по ряду объективных причин не имели успеха. Результативной оказалась четвертая попытка, предпринятая в конце 80-х годов прошлого столетия. В соответствии с ней процесс организации регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации продолжает изменяться и корректироваться и по настоящее время.

На первом этапе развития аудиторской деятельности (1987-1993 гг.) нормы об аудите содержались в отдельных правовых актах, т.е. отсутствовал единый нормативный правовой акт, регламентирующий отношения, возникающие при осуществлении аудиторской деятельности.

Второй этап (1993-2001 гг.) развития нормативно-правовой базы аудита связан с изданием Указа Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2263, утвердившего Временные правила аудиторской деятельности, содержавших определение понятия «аудиторская деятельность», устанавливающих обязательность лицензирования этого вида деятельности и аттестации аудиторов, их права и обязанности, организацию государственного регулирования, которое осуществлялось Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации.

Третий этап, связанный с развитием аудита в стране и необходимостью совершенствования законодательного обеспечения аудиторской деятельности, начался в 2001 г. принятием Федерального закона «Об аудиторской деятельности», который установил более высокие требования к организации аудита, лицам, осуществляющим аудиторские проверки, уточнил понятие аудиторской деятельности, в том числе обязательного

[♦] Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит»

[♥] Соискатель кафедры «Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит»

аудита, закрепил принципы аудиторской деятельности, ввел обязанность страхования гражданско-правовой ответственности при обязательном аудите, установил системы контроля качества, аттестации и лицензирования аудиторской деятельности.

Согласно Закона государственное регулирование аудиторской деятельности осуществляет Правительство РФ, которое, в частности, определяет федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный осуществлять функции государственного регулирования аудиторской деятельности, и утверждает Положение о нем. В качестве указанного федерального органа исполнительной власти было определено Министерство финансов Российской Федерации, одной из основных задач которого, является выработка политики в сфере аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Кроме того, статьей 18 Закона уполномоченному федеральному органу определен достаточно широкий спектр функций, касающихся практической реализации контроля аудиторской деятельности в Российской Федерации.

Однако еще на стадии подготовки и обсуждения проекта Закона об аудите отмечалась чрезмерная перегрузка федерального уполномоченного органа функциями по регулированию профессиональных вопросов аудиторской деятельности. Отчасти большой объем полномочий, возложенных на Минфин России в области регулирования аудиторской деятельности, можно было объяснить необходимостью воздействия государства на процессы формирования рынка аудиторских услуг. Однако регулирование той или иной сферы предпринимательства в любом случае не должно принимать жестких форм администрирования, затрагивая собственно профессиональные вопросы. В связи с этим на заседаниях Правительства Российской Федерации было признано целесообразным прекращение выполнения Минфином России потенциально избыточных функций регулирования в области аудиторской деятельности, что определило необходимость создания проекта федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» (далее – законопроект), которым и предусматривалась передача функций повышения квалификации аудиторов и контроля качества работы аудиторов, индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций, а также функций по ведению Единого реестра аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемым аудиторским объединениям (в настоящее время государственное регулирование аудиторской деятельности дополняется деятельностью аккредитованных профессиональных аудиторских объединений, устанавливающих обязательные правила для своих членов и осуществляющих контроль за их соблюдением). Также законопроектом предусматривается отмена лицензирования аудиторской деятельности, которое заменяется обязательным членством аудиторов, индивидуальных аудиторов и ауди-

торских организаций в саморегулируемых аудиторских объединениях. В законопроекте также подробно описаны функции, права и обязанности саморегулируемых аудиторских объединений, а также требования к ним.

Законопроектом предусматривается, что государственное регулирование аудиторской деятельности будет заключаться в выработке государственной политики в сфере аудиторской деятельности, нормативно-правовом регулировании аудиторской деятельности (включая организацию разработки и утверждение федеральных стандартов аудиторской деятельности), анализе отчетов саморегулируемых аудиторских объединений об исполнении ими и их членами законодательства Российской Федерации об аудиторской деятельности и подготовке на их основе ежегодного доклада о состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации, ведении государственного реестра саморегулируемых аудиторских объединений и контрольного экземпляра единого реестра аудиторов и аудиторских организаций, а также в осуществлении иных предусмотренных данным законопроектом полномочий [3-5, 7].

Принятие и реализация данного законопроекта должно было обеспечить существенное снижение административного давления на аудиторскую профессию, освобождение государства от выполнения потенциально избыточных функций, осуществление общественного надзора за развитием профессии.

Вслед за созданием законопроекта были предприняты первые шаги реформирования аудита в России. Например, была предпринята отмена лицензирования аудиторской деятельности с 1 января 2006 года. Однако, в связи с тем, что не было выработано общей позиции по вопросу о том, как должна регулироваться деятельность аудиторов после отмены лицензирования, дата отмены лицензирования аудиторской деятельности последовательно переносилась с 1 января 2006 года на 1 июля 2006 года (Федеральный закон от 31.12.2005 № 200-ФЗ), на 1 января 2007 года (Федеральный закон от 29.12.2006 № 252-ФЗ), на 1 июля 2008 года (Федеральный закон от 19.07.2007 № 135-ФЗ), в настоящее время – на 1 января 2009 года (Федеральный закон от 14.07.2008 № 113-ФЗ) [1].

Перенос сроков отмены лицензирования связан с тем, что процесс перехода к методам саморегулирования этих видов деятельности до конца не завершен – не принят и не доработан закон о саморегулируемых организациях (СРО) в области аудита.

В связи с вышеизложенным, можно сделать вывод о том, что проблема регулирования аудиторской деятельности актуальна и не решена по настоящее время, что позволяет рассматривать и учитывать опыт, сложившийся в этом отношении в ряде зарубежных стран, например, в странах Европейского союза.

Так, в частности, обновленная редакция Восьмой Директивы Совета ЕС о порядке утверждения лиц для проведения обязательного аудита финансовой отчетности в странах – членах ЕС, принятая Советом Евросоюза 25 апреля 2006 года, направлена на повышение уровня прозрачности информации, предоставляемой в финансовой отчетности, путем совершенствования качества аудита и его значимости.

Предложения, касающиеся изменений Восьмой Директивы, фактически ее новая редакция, состоят из 13 глав, в которых освещаются положения, регулирующие обязательный годовой аудит финансовой отчетности отдельных лиц и консолидированной отчетности групп лиц.

Согласно Директиве обязательный аудит должен проводиться аудиторами и аудиторскими организациями, имеющими разрешение на ведение аудиторской деятельности в той стране ЕС, в которой проводится обязательный аудит. Причем такое разрешение может выдаваться как государственными органами, специально уполномоченными каждой страной – членом ЕС, так и в отдельных случаях эти функции могут быть переданы профессиональным объединениям при условии их подконтрольности органам государственного надзора.

Все аудиторы и аудиторские организации, получившие разрешение на ведение аудиторской деятельности, должны быть занесены в государственные реестры стран – членов ЕС. Особое внимание уделяется публичности данных реестров и их открытости для общего пользования.

Согласно Директиве страны – члены ЕС должны обеспечить наличие эффективной системы контроля качества работы аудиторов и аудиторских организаций, которая, в свою очередь, должна быть подконтрольна органам государственного надзора. Уполномоченные органы должны осуществлять:

- надзор за выдачей разрешений аудиторам и аудиторским организациям и процедурой регистрации аудиторов и аудиторских организаций;
- контроль процедуры принятия правил профессиональной этики, стандартов внутреннего контроля качества аудиторских организаций и стандартов аудита;
- контроль по соблюдению требований по обучению и повышению квалификации, систем обеспечения качества работы аудитора, специальных расследований и мер дисциплинарного воздействия.

Работа органов государственного надзора стран – членов ЕС должна быть прозрачной и скоординированной.

Контроль качества должен проводиться не реже одного раза в шесть лет, а для аудиторских организаций, являющихся аудиторами общественно значимых организаций, – не реже одного раза в три года. Также должна быть создана система проведения специальных расследований и при-

менения специальных санкций в случаях проведения аудита с нарушениями или на недостаточно высоком уровне. Каждая мера дисциплинарного воздействия подлежит опубликованию и широкому освещению.

Директива предъявляет требования по обеспечению аудита не только к аудиторским организациям и государственным органам, но и к подлежащим аудиту субъектам. Для всех аудируемых субъектов предусматривается обязательность назначения аудитора на общем собрании акционеров, при этом каждая страна – член ЕС может вводить дополнительные требования к процедуре назначения аудитора – например, его согласование с органом государственного надзора.

Директива содержит специальный раздел, посвященный проведению обязательного аудита у общественно значимых организаций, которые должны иметь в своем составе комитеты по аудиту.

На комитет по аудиту, в частности, возлагаются и такие обязанности, как:

- контроль обязательного аудита годовой, в том числе консолидированной, финансовой отчетности;
- контроль независимости аудитора, в особенности при предоставлении им дополнительных услуг аудируемому субъекту;
- разработку предложения по кандидатуре назначаемого аудитора.

Комитеты по аудиту должны принимать активное участие в процедурах, направленных на обеспечение независимости аудиторов и аудиторских организаций, включая рассмотрение рисков ограничения независимости и мер по их устранению.

Гарантом независимости аудитора общественно значимой организации является, помимо всего прочего, обязательная ротация партнеров, ответственных за проведение аудита у одного и того же клиента. Ротация должна производиться не реже одного раза в пять лет.

Являясь всеобъемлющим документом, законодательно регулирующим аудиторскую деятельность в странах ЕС, Директива направлена на повышение уровня прозрачности информации, предоставляемой в финансовой отчетности, путем совершенствования качества аудита и его значимости. Эта задача расценивается как весьма существенная для рынков капитала ЕС, и принятие данной Директивы должно рассматриваться как часть более широких мер, проводимых ЕС в рамках плана действий по вопросам предоставления финансовых услуг [2, 6, 8].

Таким образом, опыт зарубежных стран показывает, что порядок регулирования аудиторской деятельности в них имеет много аспектов, учитывающих взаимодействие в данной области различных сторон – участников рынка аудиторских услуг, что с одной стороны, позволяет осуществлять процесс регулирования достаточно динамично, с другой стороны – избегать излишнего участия государственных органов в данной процедуре.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 14 июля 2008 года № 113-ФЗ «О внесении изменения в статью 18 Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности»
2. Восьмая директива от 10.04.1984 № 84/253/ЕЭС.
3. Аудит. / Под ред проф. В.И. Подольского – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
4. Булгакова Л.И. Аудит в России: механизм правового регулирования / Рос. акад. наук, Ин-т государства и права. – М.: Волтерс Клувер, 2005.
5. Интервью с Ю.А. Данилевским, первым заместителем Председателя Комиссии по аудиторской деятельности при Президенте РФ, членом Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров России, членом редколлегии журнала «Бухгалтерский учет», доктором экономических наук // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 17.
6. Ракшаев Р.Н. Новый этап совершенствования регулирования аудиторской деятельности в Европейском союзе // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2007. – № 1.
7. Основы аудита: Пособие для подготовки к квалификационному экзамену на аттестат профессионального бухгалтера / В.И. Подольский А.А. Савин, Л.В. Сотникова. – М.: Информационное агентство «ИПБ-БИНФА», 2002 г.
8. Косткин С.В. Современные тенденции в регулировании аудиторской профессии в Европейском союзе. // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2007. – № 2.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

© Куприянова Т.А.*

Сибирский государственный технологический университет,
г. Красноярск

Хозяйственные связи являются необходимым условием деятельности предприятия, а неисполнение покупателями и заказчиками обязательств перед поставщиками и подрядчиками приобретает значи-

* Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета и финансов», кандидат экономических наук

тельные масштабы. В связи с этим ощущается потребность в исследовании проблем своевременности расчетов с дебиторами и кредиторами, увеличения оборачиваемости денежных средств и повышения платежеспособности предприятия в условиях рыночной экономики.

На современном этапе экономических отношений вопрос об урегулировании задолженности в жилищно-коммунальном хозяйстве стоит чрезвычайно остро. Многолетняя убыточность сектора ЖКХ и дебиторская задолженность потребителей привели к тому, что местные органы исполнительной власти безответственно относятся к качеству и объемам предоставления соответствующих услуг населению. В результате этого не приводится в надлежащее техническое состояние жилищный фонд и коммунальная инфраструктура, не снижаются расходы электроэнергии, топлива, воды.

В данной статье попытаемся рассмотреть некоторые методы урегулирования задолженности на примере конкретного предприятия жилищно-коммунального сектора – МУП «Заозерновский Жилком».

Одним из направлений урегулирования задолженности с дебиторами и кредиторами на предприятии является разработка регистров внутренней отчетности, позволяющих осуществлять постоянный и эффективный контроль за состоянием расчетов. На данный момент существующая система учета дебиторской и кредиторской на предприятии очень слаба и стандартная группа учетных регистров не действует, что не позволяет четко отслеживать движение как дебиторской, так и кредиторской задолженности.

По хозяйственным операциям, связанным с возникновением или погашением задолженности по расчетам, формируются первичные учетные данные, которые являются источниками для построения форм внутрихозяйственной отчетности.

Так составление «Отчета о расчетах с хозяйствующими субъектами» (табл. 1) позволяет предприятию сопоставлять планируемую величину выручки с фактической величиной. А это в свою очередь дает возможность проконтролировать и определить ту часть выручки, которую предприятие «теряет» в текущем месяце. Данные, полученные из предложенного регистра, позволяют определить перечень мероприятий способствующих получению выручки в полном объеме.

При составлении данного отчета вида следует учитывать, что на любой стадии осуществления процессов продаж и закупок неизбежны различные отклонения от выполнения условий договоров, для своевременного выявления которых необходим оперативный контроль и своевременная информированность управленческого персонала о причинах данных отклонений.

Таблица 1

Отчет о расчетах с хозяйствующими субъектами

Показатели	Планировалось получить, руб.	Фактически получено, руб.	Отклоне- ния, руб.	Причина отклонений
Поступления, всего				
Поступления от продажи продукции (товаров)				
Поступления за выпол- ненные работы (услуги)				
Поступления по прочим операциям				
Выплаты, всего				
Выплаты по заготовлен- ным сырью и материалам				
Прочие выплаты по хо- зяйственным договорам				
Оплата за воду, тепло, электроэнергию и пр.				

Своевременность расчетов является гарантией успешной деятельности любой коммерческой организации, и в частности данного предприятия. Поэтому возникает необходимость ведения активной работы с недобросовестными партнерами. В этом отношении является целесообразным ежемесячное представление руководству отчета об организациях-дебиторах (физических лиц) следующего вида (табл. 2).

Таблица 2

Отчет об организациях-дебиторах

Организа- ция- дебитор	Основание возник- новения задолжен- ности (№, дата документа)	Сумма задол- женности, тыс. руб.		При- нятые меры	Штрафы, пени, неустойки предъ- явленные органи- зациям	Штрафы, пени, неус- тойки опла- ченные
		всего	в т.ч. просро- ченная			
1	2	3	4	5	6	7

Также необходим ежемесячный контроль за организациями-кредито-рами и за возникающей кредиторской задолженностью предприятия в целях предотвращения появления просроченной задолженности и возникновения штрафных санкций, предъявляемых организации. Структура отчета строится по той же структуре, как и отчет об организациях-дебиторах.

Другим направлением урегулирования задолженности в жилищно-коммунальном секторе можно назвать – управление дебиторской и креди-торской задолженностью посредством внедрения системы штрафных санкций за не соблюдение сроков платежей.

В соответствии со ст. 330 ГК РФ неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств.

В договоры на оказание работ, услуг, производимых МУП «ЗЖК», необходимо ввести раздел о штрафных санкциях, которые будут применены к потребителю в том случае, если он допустит просрочку платежа. Размер штрафных санкций необходимо увязать со ставкой рефинансирования (11 %) применяемой Банком России и установить на уровне 1/300 ставки от суммы неоплаченной в срок за каждый день просрочки.

Помимо штрафных санкций в договоре на оказание услуг необходимо предусмотреть «допустимый срок запаздывания по оплате», который может быть равен 10 дням. В течение этого короткого периода не следует начинать какие-либо активные мероприятия по взысканию долга, так, данная отсрочка может быть вызвана небрежностью контрагента либо какими-то иными, но объективными обстоятельствами. Но если 10 дней прошло, а покупатель так и не произвел оплату, то можно предпринимать действия по взысканию долга.

Размер неустоек (штрафов, пеней) за нарушение потребителем условий договора, рассчитанных в соответствии с федеральными законами и договором, должен указываться МУП «ЗЖК» в отдельном документе и направляться потребителю в течение 5 рабочих дней.

Подобные обеспечительные меры приведут к стимулированию должника добросовестно исполнять свои обязательства, ведь в противном случае он заплатит за услуги больше, чем ему необходимо это сделать.

Рассмотрим экономический эффект от внедрения штрафных санкций за несвоевременность платежей. Допустим, что после ее внедрения показатели изменятся следующим образом:

1. выручка от продаж – 18642,4;
2. затраты на реализацию продукцию – 15987;
3. средние балансовые остатки дебиторской задолженности – 2613,67;
4. средние балансовые остатки кредиторской задолженности – 8854,2;
5. изменение балансовых остатков запасов за период (+, –) – -1098.

Однодневная выручка от продаж составляет $18642,4 / 90 = 207,13$ тыс. руб. Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности составляет 12 дней ($2613,67 / 207,13 = 12,61$).

Однодневные затраты на проданную продукцию остаются на прежнем уровне 165,43 тыс. руб. Кредиторская задолженность, относящаяся к оцениваемому периоду сократилась до 8854,2 тыс. руб.

Средняя оборачиваемость кредиторской задолженности, отражающая условия расчетов с поставщиками, расчетов по оплате труда, с бюджетом и пр. равна 53 дня ($8854,2 / 165,43 = 53,52$).

Поскольку возникновение дебиторской задолженности на МУП «ЗЖК» носит постоянный характер, одним из инструментов управления дебиторской задолженностью может являться реализация дебиторской задолженности. Операции по реализации дебиторской задолженности оформляются договором финансирования под уступку денежного требования, регулируемым ст. 824 ГК РФ.

Согласно общему правилу, установленному ст. 382 ГК РФ, дебиторская задолженность может быть передана кредитором другому лицу (уступка требования), причем согласие должника не требуется, если иное не предусмотрено законом или договором.

В зависимости от того, что МУП «ЗЖК» интересно в первую очередь – высвободить оборотный капитал, защитить активы или и то, и другое, – предприятие может выбирать различные виды факторинга. Данный инструмент позволяет не «обрезать крылья» коммерческому директору и одновременно защищает интересы компании. Не надо забывать о том, что наличие дебиторской и кредиторской задолженности – нормальное явление, и торговый кредит является действенным маркетинговым средством. Однако, как и в любом другом деле, важно подойти к решению вопроса разумно. В первую очередь, необходимо вычислить лимиты и срочность этой задолженности и строго следовать им, что было сделано выше. Важно отслеживать количество дебиторов и кредиторов: чем их больше, тем меньше риски.

Так как при реализации дебиторской задолженности в соответствии со ст. 824 ГК РФ уступается право требования, вытекающее из представления организацией – клиентом выполнения им работ или оказания услуг, то уступаемая по договору задолженность списывается со счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». При этом запись по кредиту счета 62 должна быть сделана на сумму, причитающуюся к получению по передаваемому обязательству, независимо от фактической цены заключаемого с финансовым агентом договора.

При поступлении денежных средств от организации – финансового агента или возникновение его задолженности по уплате цены договора отражается записью соответственно по дебету счета 51 «Расчетные счета» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты с финансовым агентом» на сумму полученных (причитающихся к получению) по договору денежных средств.

Для более удобного построения схемы учета и более рациональной процедуры выявления финансового результата по сделке операция уступки права требования по договору может отражаться с использованием счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Поскольку предприятие реализует произведенную продукцию населению и организациям города, то он практически не может влиять на объем

выручки от оказанных услуг, поскольку цены устанавливает государство, однако путем применения предложенных вариантов урегулирования задолженности предприятие сможет более эффективно работать со своими контрагентами, и как следствие вывести данную отрасль на необходимый уровень рентабельности.

Список литературы:

1. Федеральный закон № 14-ФЗ от 26.01.1996 «Гражданский кодекс РФ». – Режим доступа: справочно-правовая система Консультант Плюс.
2. Николаев И.Ю. Нужно ли бороться с дебиторской задолженностью. [Текст] // Консультант. – 2005. – №2 1. – С. 61-63.
3. Хасанов Б.А. Система финансового контроля и внутренний аудит / Б.А. Хасанова // Аудиторские ведомости. – 2003. – № 3. – С. 48-51.
4. Богоцкая Т.Г. Списание кредиторской задолженности (полученного аванса) [Текст] // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 20. – С. 13-16.
5. Комаров А.В. Расходы по обслуживанию кредиторской задолженности [Текст] // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 8. – С. 21-22.
6. Смаило В.А., Дубровская Е.К.. Управление дебиторской задолженностью [Текст] // Финансовый Директор. – 2007. – № 5. – С. 112-127.

ПЛАНИРОВАНИЕ, КАК ИНСТРУМЕНТ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОАО «МИЛКО»

© Куприянова Т.А.*

Сибирский государственный технологический университет,
г. Красноярск

Проблема урегулирования дебиторской и кредиторской задолженности актуальна для предприятий любой формы собственности и любого вида деятельности, поскольку наличие той или иной задолженности оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия.

Правильно разработанная стратегия управления дебиторскими и кредиторскими долгами позволяет своевременно и в полном объеме выпол-

* Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета и финансов», кандидат экономических наук

нить возникшие обязательства перед кредиторами и во время получить расчет за проданную продукцию. Это способствует созданию репутации фирмы. В связи с этим, учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности являются весьма актуальными и имеют большое значение для улучшения финансового состояния предприятия, так как в рыночной экономике финансовое состояние отражает конечные результаты его деятельности, которые, в свою очередь, определяют надежность предприятия как делового партнера. Оно определяет конкурентоспособность организации и ее потенциал в деловом сотрудничестве.

На основе данные бухгалтерского учета и анализа дебиторской и кредиторской задолженности менеджеры предприятия разрабатывают стратегию своего развития и дальнейшей деятельности. Не исключением в данной ситуации является и ОАО «Милко».

На сегодняшний день компания выпускает около 50 наименований продукции и работает более чем с 500 контрагентами по реализации продукции. Анализируя место предприятия на рынке можно констатировать, что ОАО «Милко» занимает 30-40 % местного рынка по цельномолочной продукции, 72 % – по стерилизованному молоку, 80 % по маслу. Список же поставщиков предприятия еще более значительный, и работают с предприятием не только российские, но и иностранные поставщики. Так Фруктовые и различные стабилизирующие добавки вставляет на предприятие немецкая фирма ХАН. Фольгу для масла и других продуктов – Саянский алюминиевый завод, заквасочные Материалы – Московский молочный институт. Всего в ОАО «МИЛКО» около 700 поставщиков.

Анализ общего состояния расчетов предприятия с поставщиками и покупателями позволяет сделать вывод о том, что предприятие мало уделяет внимание вопросам урегулирования дебиторской и кредиторской задолженности. Этому способствует, в том числе отсутствие необходимой документации и регистров внутренней отчетности.

В целом анализ структуры дебиторской и кредиторской задолженности незначительное снижение дебиторской задолженности. Однако, несмотря на снижение задолженности покупателей, величина кредиторской задолженности не только не сократилась, но и еще больше увеличилась.

Для решения этой проблемы и усиления контроля дебиторской и кредиторской задолженности на ОАО «Милко» необходимо проводить планирование погашения дебиторской и кредиторской задолженности

Планирование дебиторской и кредиторской задолженности – важный этап формирования бюджета движения денежных средств и прогнозного баланса.

Неточности в планировании расчетов с контрагентами могут негативно повлиять на финансовую устойчивость компании. Планы погашения

дебиторской и кредиторской задолженности являются частью маркетинговой и кредитной политики компании.

Основой для планирования дебиторской и кредиторской задолженности служит организация системы оперативного и бухгалтерского учета на предприятии, отражающего полную информацию по клиентам, видам деятельности, конкретным продуктам, материалам или услугам в разрезе каждого заключенного контракта.

Для определения задолженности необходимо:

- оперативно отслеживать состояние расчетов с дебиторами и кредиторами;
- анализировать своевременность погашений и выплат, прогнозировать штрафные санкции.

Прогноз дебиторской и кредиторской задолженности включает:

- определение суммы погашения задолженности на начало прогнозного периода – задолженность прошлых лет;
- планирование состояния по расчетам с контрагентами на конец периода – текущая задолженность.

План погашения дебиторской задолженности в ОАО «Милко» предлагается составлять на каждого дебитора в отдельности, в котором устанавливается возможный вариант прогноза погашения дебиторской задолженности на год с ежемесячной разбивкой. План погашения дебиторской задолженности приведен в табл. 1.

Таблица 1

План погашения дебиторской задолженности

Код дебитора	012			
Дебитор	ООО «Кит»			
Период погашения	12 месяцев			
Сумма, в тыс. руб.	1 236 000			
Месяц	Год	Возврат	Остаток	Тип платежа
Январь	2005	103000	1133000	Деньгами
Февраль	2005	103000	1030000	Деньгами
Март	2005	103000	927000	Деньгами
Апрель	2005	103000	824000	Деньгами
Май	2005	103000	721000	Деньгами
Июнь	2005	103000	618000	Деньгами
Июль	2005	103000	515000	Деньгами
Август	2005	103000	412000	Деньгами
Сентябрь	2005	103000	309000	Деньгами
Октябрь	2005	103000	206000	Деньгами
Ноябрь	2005	103000	103000	Деньгами
Декабрь	2005	103000	0	Деньгами

Планирование кредиторской задолженности в ОАО «Милко» можно проводить аналогично расчету дебиторской задолженности. В тоже время,

необходимо учитывать, что бюджетные платежи и банковские кредиты, характеризующиеся большими штрафными санкциями, погашаются в первую очередь.

План погашения кредиторской задолженности рассмотрим в табл. 2.

Таблица 2

План погашения кредиторской задолженности

Код кредитора	010			
Кредитор	ООО «Сибирская упаковка»			
Период погашения	12 месяцев			
Сумма, в тыс. руб.	222 000			
Месяц	Год	Возврат	Остаток	Тип платежа
Январь	2005	18500	203500	Деньгами
Февраль	2005	18500	185000	Деньгами
Март	2005	18500	166500	Деньгами
Апрель	2005	18500	148000	Деньгами
Май	2005	18500	129500	Деньгами
Июнь	2005	18500	111000	Деньгами
Июль	2005	18500	92500	Деньгами
Август	2005	18500	74000	Деньгами
Сентябрь	2005	18500	55500	Деньгами
Октябрь	2005	18500	37000	Деньгами
Ноябрь	2005	18500	18500	Деньгами
Декабрь	2005	18500	0	Деньгами

План погашения позволяет определить ежемесячное распределение платежей по погашению кредиторской задолженности.

Завершающим этапом в процедуре планирования является разработка отчета о дебиторской и кредиторской задолженности. Знание в каждый момент времени состояния расчетов с контрагентами, с бюджетом и внебюджетными фондами, а также с работниками – одно из важнейших условий четкого управления компанией.

Составляя отчет о дебиторской и кредиторской задолженности предприятие ОАО «Милко» сможет:

1. Отслеживать динамику производства, продаж и закупок.

Отчеты о дебиторской и кредиторской задолженности содержат в себе практически те же сведения, что и отчеты о продажах и отчеты о закупках, только в ином разрезе. Анализируя отчеты о дебиторской и кредиторской задолженности, можно увидеть и оценить деятельность предприятия с самых важных сторон:

- сколько вы продаете (какая при этом выручка);
- сколько вы покупаете (и с какими затратами);
- сколько вы имеете свободных средств (каковы их источники и где эти средства размещены).

2. Иметь четкое представление о состоянии своих расчетов.

Планируя и заключая контракты с контрагентами, организация определяет баланс дебиторской и кредиторской задолженности для обеспечения оптимальной платежеспособности компании.

Путем регулирования сроков оплаты в договорах о покупке и продаже, корректировки погашения дебиторской и кредиторской задолженности составляются варианты бюджета движения денежных средств, согласовываются платежи по обязательствам и денежные поступления от погашения дебиторской задолженности, прогнозируется необходимость привлечения заемных средств.

К ПРОБЛЕМЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ РАСХОДОВ, ЗАТРАТ, ИЗДЕРЖЕК

© Медникова Н.А.♦

Томский государственный университет, г. Томск

В экономической литературе в последнее время предпринимаются попытки определить термины – расходы, затраты, издержки, а также потери и убытки. В отечественных нормативных документах эти понятия употребляются как синонимы, но для целей управления затратами их необходимо различать.

Англоязычный термин «cost» может переводиться на русский язык различными терминами: затраты, расходы, издержки, стоимость, себестоимость и др. Однако переводы этого термина особенно в расширенном варианте, т.е. когда он применяется с уточняющим словом, до сих пор, как показывает анализ экономических и финансовых англо-русских словарей и специальной литературы, далеко не всегда одинаковы.

В работе Колина Друри «Управленческий производственный учет» термин «затраты» отражает денежные измерения всех ресурсов, затраченных для достижения такой конкретной цели, как приобретение какого либо товара или получения какой-то услуги. У Друри термин «затраты» редко употребляется без предшествующего прилагательного или другого вспомогательного слова [1].

В своей работе «Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга» немецкие экономисты Дитгер Хан и Харальд Хунгенберг разделяют затраты и издержки, включая их в стоимостные показатели производственного и финансового учета.

♦ Аспирант кафедры Финансов и учета

«... Стоимостная оценка потребленных на предприятии за определенный период ресурсов (вход) и произведенной за этот период продукции и оказанных услуг (выход) представляют собой соответственно затраты и доходы. Разница между ними дает результат хозяйственной деятельности. В зависимости от причин возникновения и периодизации различают внепроизводственные и чрезвычайные, а также производственные затраты и доходы и, соответственно, результат. Затраты являются периодизованным расходом, доходы – периодизованным приходом средств. Стоимостная оценка непотребленных ресурсов (входов) и еще находящихся на предприятии произведенных товаров (выходов) представляет собой запасы.

Издержки, которыми оцениваются только ресурсы, потребленные в ходе основной хозяйственной деятельности (производства и реализации продукции и услуг), отличаются от затрат предприятия, кроме всего прочего, различной стоимостной оценкой в объеме (расчетные амортизация, проценты и риск, а также заработная плата предпринимателя). Стоимость реализованных производственных результатов (продукции и услуг) предприятия называется оборотом, или выручкой от реализации».

Затраты оцениваются по фактической величине на базе цен приобретения, а издержки – по фактической величине на базе восстановительной стоимости [2].

Хан и Хунгенберг оценивают американскую структуру стоимостных показателей. «... Издержки – это жертвоприношение, выраженное в форме цены, уплаченной или требующей оплаты взамен приобретения товаров и услуг. По определению, издержки представляют собой денежную стоимость приобретения товара или услуги с целью удовлетворения потребностей в настоящем или будущих периодах» [2].

Затраты в соответствии с Положением о концепции финансового учета – это отток или другое использование активов, увеличение обязательств (или их комбинация) при предоставлении или производстве товаров, оказании услуг, а также любой другой основной деятельности организации. Расходы отражаются в отчете о прибылях и убытках в рамках внешней отчетности. В соответствии с этими определениями доходы и расходы соответствуют немецкому пониманию доходов и затрат предприятия.

В отечественных нормативных документах – в Налоговом кодексе, ПБУ 10/99 «Расходы организации» – понятия «расходы» и «затраты» употребляются как синонимы. В экономической литературе многие авторы тоже придерживаются такого мнения (Е.Ю. Воронова, Т.П. Карпова) [3-4].

Для целей управления затратами делаются попытки развести эти термины.

Ковалев В.В. определяет затраты как выраженные в денежной оценке некапитализируемые и декапитализируемые расходы и начисления, относимые к отчетному периоду при исчислении финансового результата за

этот период. Затраты представляют собой либо часть ранее сделанных, т.е. капитализированных расходов, либо расходы и начисления, признаваемые затратами в момент их производства.

Капитализация расходов – это признание некоторых расходов в виде актива из-за того, что доходы, ожидаемые как результат понесенных расходов, будут иметь место в последующие периоды. Например, покупка основных средств – капитализированный расход. На затраты отчетного периода списывается амортизация, таким образом эти расходы декапитализируются [5].

К капитализируемому расходу относится оплата подписки на периодические издания, арендная плата за текущий год, оплата сумм добровольного страхования и др.

В соответствии с принципом временной определенности фактов хозяйственной деятельности одна четвертая часть оплаченной суммы будет трактоваться как затраты первого квартала, а оставшаяся часть капитализируется и представляется в балансе по статье «Расходы будущих периодов».

Декapитализация расходов происходит по истечении следующего квартала, когда на затраты принимается еще одна четверть всей суммы, и величина капитализированных расходов в статье «Расходы будущих периодов» уменьшается на эту же сумму.

Таким образом, понесенные расходы на подписку, аренду, страхование могут быть трактованы дифференцированно: часть расходов признается как затраты текущего периода и отражается в отчете о прибылях и убытках; оставшаяся часть капитализируется и учитывается в составе активных статей баланса.

Затраты олицетворяются с платностью за мобилизованные ресурсы. Затраты важны для определения финансового результата, который рассчитывается сопоставлением доходов и расходов, эти доходы обусловивших.

Таким образом, затраты возникают тогда, когда проводится сопоставление соответствующих расходов и начислений, с одной стороны, с доходами, с другой стороны. Кроме того, затраты всегда должны быть привязаны к тому периоду, за который исчисляется финансовый результат.

По нашему мнению, часть затрат, которая не участвовала в исчислении прибыли за текущий период также капитализируется в активах компании в виде незавершенного производства, готовой продукции, нематериальных активов.

Затраты являются ключевым элементом управленческого учета и системы калькулирования себестоимости. В настоящее время различают следующие виды затрат:

- частные и общественные;
- бухгалтерские и альтернативные;

– явные и неявные.

Затраты можно рассматривать с позиции отдельного товаропроизводителя или общества в целом. Подразделение затрат на эти две группы связано с тем, что не все результаты производства имеют товарную форму. В силу этого частные и общественные затраты могут совпадать, а могут и не совпадать.

Несовпадение может быть положительным или отрицательным для частного или общества. Например, функционирование экологически неблагоприятного производства потребует дополнительных затрат на охрану окружающей среды (со стороны предприятия или общества).

Бухгалтерские затраты – это стоимость израсходованных в процессе производства ресурсов в фактических ценах их приобретения. Альтернативные или экономические затраты определяются как стоимость других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных способов использования тех же ресурсов, т.е. это затраты упущенных возможностей. Бухгалтерскими и альтернативными могут быть как частные, так и общественные затраты.

Явные затраты представляют расходы предприятия на оплатукупаемых ресурсов (сырья, материалов, топлива, рабочей силы и т.д.). Неявные затраты определяются стоимостью ресурсов, находящихся в собственности данного предприятия[6].

Расходы – это уменьшение или использование ресурсов для достижения поставленных целей. Расходы совершаются в том случае, если они потенциально обещают доходы и являются составной частью ранее совершенных потенциально обещавших доход операций. Расходы либо капитализируются, т.е. отражаются в балансе как актив и постепенно переносятся на затраты или потери в будущие периоды, либо немедленно относятся на затраты или потери отчетного периода.

По отношению к затратам расходы могут выступать как причиной, так и следствием. Например, покупка основных средств является расходом денежных ресурсов, а сами основные средства – это понесенные расходы для получения будущего дохода. Далее расход на приобретение основных средств будет декапитализироваться в виде амортизационных отчислений в соответствии с принятым в компании методом начисления амортизации, т.е. трансформироваться в затраты.

Выплата заработной платы происходит после ее начисления, т.е. фактически сначала были признаны затраты, а потом понесены расходы. Это и является примером, когда расходы выступают следствием затрат.

По отношению к затратам расходы могут выступать как причиной, так и следствием. Например, покупка основных средств является расходом денежных ресурсов, а сами основные средства – это понесенные расходы для получения будущего дохода. Далее расход на приобретение основных средств будет декапитализироваться в виде амортизационных

отчислений в соответствии с принятым в компании методом начисления амортизации, т.е. трансформироваться в затраты.

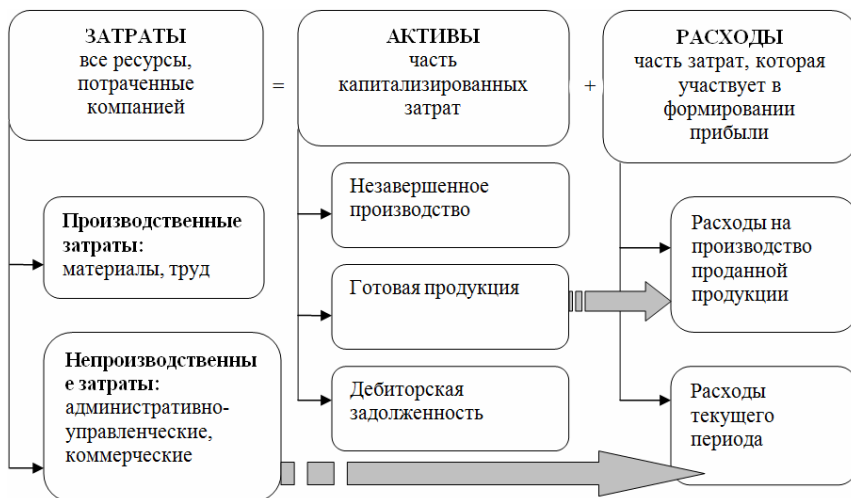


Рис. 1. Структура затрат и расходов предприятия

Выплата заработной платы происходит после ее начисления, т.е. фактически сначала были признаны затраты, а потом понесены расходы. Это и является примером, когда расходы выступают следствием затрат.

Термин «издержки» в экономической литературе часто используется как синоним затрат, но на наш взгляд, это понятие гораздо шире, так как включает в себя и негативные последствия, стоимостной оценки которых может и не быть вообще. К таким последствиям можно отнести потерю постоянных клиентов, уход из компании ведущих специалистов.

Подразумевается, что издержки включают в себя как явные (расчетные), так и вмененные (альтернативные) издержки. Явные (расчетные) издержки – это выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг. Альтернативные (вмененные) издержки означают упущенную выгоду предприятия, которую оно получило бы при выборе производства альтернативного товара, по альтернативной цене, на альтернативном рынке и т.д.

Потери и убытки – расходы, не приведшие к получению дохода. Потери могут быть связаны с фактами, не относящимися к нормальной хозяйственной деятельности предприятия (катастрофы, кражи). Убытки – это результаты непрофессионализма, умышленности или ошибочно принятого решения.

Для целей управления затратами – как одной из наиболее актуальных проблем современных предприятий – интерпретация терминов «расходы», «затраты», «издержки» достаточно важна, поскольку контроль расходов на основании информации из отчета о прибылях и убытках не является управлением затратами.

Список литературы:

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов / Пер. с англ. В.Н. Егорова. – 6-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 1423 с.
2. Хан Д., Хунгенберг Х. Пик. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
3. Воронова Е.Ю. Управленческий учета на предприятиях. – М.: Проспект, 2006. – 243 с.
4. Карпова Т.П. Управленческий учет. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 346 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024 с.
6. Николаева О.Е. Управленческий учет: базовый курс. – М.: КомКнига, 2006. – 320 с.

ОЦЕНКА НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

© Овчинникова Н.Н.♦

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск

Рассмотрены проблемы оценки непрерывности деятельности организации во взаимосвязи с элементами системы управления. Предложены направления совершенствования методических подходов такой оценки.

Современное развитие российской экономики характеризуется увеличением количества хозяйствующих субъектов. Рост их числа ежегодно составляет около 15 %. С одной стороны, это создает предпосылки положительной динамики макроэкономических показателей, а с другой – высок риск появления на рынке нежизнеспособных организаций, недобропорядочных партнеров. Так из общего числа российских компаний более

♦ Старший преподаватель кафедры Аудита

35 % являются убыточными, а около 50 % неликвидны, а в условиях общэкономического спада их количество возрастает в разы.

Своевременное диагностирование признаков надвигающейся финансовой катастрофы способствует предотвращению значительных потерь заинтересованных сторон.

В связи с этим одним из важнейших инструментов становится оценка соблюдения принципа непрерывности деятельности, который предполагает, что организация будет продолжать деятельность в течение года после отчетной даты и у нее нет оснований прекращать функционирование.

Понимание сути этого принципа, осознание необходимости активного применения в деятельности организаций способно формировать реальные показатели, адекватно отвечающие состоянию фирмы.

На наш взгляд, оценка непрерывности деятельности выступает важным элементом любой из функций управления.

Планирование определяет направление и содержание деятельности организации. Современный этап развития экономических отношений повышает требования к уровню управления бизнесом. Недостаточно гибко и своевременно реагировать на изменения условий хозяйствования, важно предвидеть перспективы и проблемы.

При этом практика показывает, что большинство отечественных компаний не проводит каких-либо оценок непрерывности и не имеет планов восстановления бизнеса в чрезвычайных ситуациях.

В целях бухгалтерского учета допущение непрерывности деятельности определяет способы оценки имущества в условиях стабильной работы и в ситуации грозящего банкротства или ликвидации. Нормативно-правовыми актами РФ задекларирована обязанность хозяйствующего субъекта указывать на неопределенность при наличии существенных сомнений в применимости допущения непрерывности деятельности (ПБУ 1/98), но проблеме оценки такой неопределенности ни один нормативно-правовой акт в области бухгалтерского учета не решает.

Впервые о необходимости и способах оценки стали говорить в связи с принятием правила (стандарта) аудиторской деятельности «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица». Этот документ установил обязанность руководства аудируемого лица оценить способность аудируемого лица продолжать непрерывную деятельность, даже если применимый в данных условиях порядок подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности не предусматривает выраженного в явной форме требования об этом. Исходя из такой формулировки, можно заключить что, если отчетность не подвергается аудиторской проверке, то руководство предприятия может не оценивать события и условия, которые способны породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности. На наш взгляд, это обстоятельство вступает в противоречие с ПБУ 1/98.

Кроме того, неясно каким образом руководство аудируемого лица должно исполнить такую обязанность, какие показатели необходимо оценить, чтобы вынести «профессиональное суждение», т.к. установленные стандартом критерии направлены на использование в аудиторской практике.

Аналитическая функция в системе управления также не может быть реализована в полной мере без учета факторов непрерывности деятельности организации. С одной стороны, игнорируя оценку непрерывности бизнеса, затруднительно обосновать планы будущего развития. С другой стороны, именно использование аналитических процедур, на наш взгляд, способно обеспечить получение необходимой информации для формирования вывода о соблюдении рассматриваемого принципа.

Следует подчеркнуть особое значение оценки соблюдения принципа непрерывности при выполнении контрольных функций.

Внутренний контроль непрерывности бизнеса может осуществляться службой внутреннего аудита, работа которой нацелена не только на обнаружение ошибок в учете, но и на своевременное выявление обстоятельств, способных негативно повлиять на дальнейшую деятельность фирмы.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что использование результатов оценки соблюдения принципа непрерывности позволяет повысить качество управления деятельностью. Наряду с этим, существуют методические проблемы оценки соблюдения принципа непрерывности, которые вызваны с одной стороны формальным отношением к такой оценке, а с другой – сложностью реализации комплексного подхода к анализу перспектив бизнеса. В результате выводы основываются на изучении отдельных характеристик работы предприятия без учета всех объективных критериев.

Таким образом, существует необходимость совершенствования методики оценки непрерывности деятельности организации с целью устранения вышеуказанных недостатков.

По нашему мнению, оптимальным для целей оценки соблюдения принципа непрерывности деятельности будет выполнение процедур соответствующих следующим этапам проверки:

- Этап 1. Предварительная оценка непрерывности деятельности организации.
- Этап 2. Анализ финансово-экономического положения организации с учетом стадий жизненного цикла.
- Этап 3. Оценка прогнозной финансовой информации.
- Этап 4. Формирование окончательных выводов аудитора.

Отличие предлагаемого подхода от имеющихся заключается в определении четкой последовательности проверки, уточнении и конкретизации отдельных ее составляющих.

Приступая к проверке соблюдения принципа непрерывности деятельности, аудитор должен выяснить мнение руководства предприятия относительно данного вопроса. Для этого мы рекомендуем заполнить контрольный тест (табл. 1). Его использование позволяет сфокусировать внимание на основополагающих моментах концепции действующего предприятия, нарушение которых проявляется через признаки неприменимости допущения непрерывности деятельности. Аудиторский стандарт № 11 выделяет три группы таких признаков: финансовые, производственные и прочие. На наш взгляд, вопросы теста должны отражать содержание этих признаков.

Таблица 1

Контрольный тест по определению способности дальнейшего функционирования потребительского общества. на 01 октября 2008 г.

Вопросы теста	Отв-ты	
	Да	Нет
<i>Финансовые проблемы (преимущества) предприятия</i>		
1. Отмечались ли ранее неоднократные потери доходов от операций?		+
2. Ведется ли на предприятии контроль величины чистых активов?		+
3. Испытывает ли предприятие нехватку оборотного капитала?	+	
4. Положительна ли динамика финансовых коэффициентов?	+	
5. Отмечалась ли невыплата займа или невыполнение подобного соглашения?		+
6. Имеется ли задолженность по дивидендам?		+
7. Меняло ли предприятие схему расчетов с поставщиками ресурсов?	+	
8. Способно ли предприятие поддерживать платежный баланс?		+
9. Есть ли необходимость поиска новых способов, методов и источников поступлений капитала?	+	
10. Имеются ли неэкономичные долгосрочные обязательства?		+
<i>Производственные проблемы (преимущества) предприятия</i>		
11. Отмечалась ли потеря основных кадров организации и управленческого персонала?		+
12. Были ли простои и прочие проблемы в организации труда?	+	
13. Испытывает ли предприятие зависимость от какой-либо операции, вида деятельности?	+	
14. Теряло ли предприятие лицензию, патент или монопольные права?		+
15. Теряла ли организация основного покупателя или поставщика?		+
16. Имеется ли дефицит каких-либо средств и предметов труда?	+	
17. Имели ли место незастрахованные чрезвычайные обстоятельства?		+
<i>Прочие проблемы (преимущества) предприятия</i>		
18. Нарушены ли уставные требования к размерам капитала?		+
19. Присутствуют ли правовые действия или похожие проблемы, мешающие работе организации?		+
20. Высока ли степень влияния изменений законодательства и политической ситуации на непрерывность деятельности организации?	+	

Подведение итогов тестирования может заключаться в качественной интерпретации влияния отдельных признаков на непрерывность деятельности. В этом случае высока вероятность получения оценок отличных от

реального положения дел, поскольку данный метод не позволяет нивелировать ограничения субъективных взглядов на поставленные вопросы как со стороны отвечающего, так и со стороны эксперта-аудитора.

Для устранения отмеченных противоречий возможно выстраивание системы количественных оценок полученных ответов, что позволит сделать результаты тестирования более «прозрачными» и понятными для пользователей.

Обоснованным, на наш взгляд, является применение метода анализа иерархий. Его суть сводится к определению собственного вектора с наибольшим значением на основе попарного сравнения исследуемых параметров, что обеспечивает упорядочение приоритетов оцениваемых характеристик.

Использование данного метода позволило выработать систему балльной оценки по критериям «финансовые признаки», «производственные признаки», «прочие признаки».

Максимальная сумма баллов по отдельным группам признаков – 100. Мы предлагаем ориентироваться на следующий диапазон значений (табл. 2).

Таблица 2

Шкала оценки вероятности прекращения деятельности

Количество баллов	Вероятность прекращения деятельности
100	Максимальная
99-67	Высокая
66-34	Средняя
33-0	Низкая

Достоинство данной системы – адаптивность к изменениям и дополнениям содержания групп признаков, к расширению их количества.

Следует отметить, что многие трудности и проблемы в работе организации определяются уровнем ее зрелости, поэтому целесообразно использовать эту характеристику при оценке непрерывности деятельности.

Рассматриваемые в научной литературе методики оценки непрерывности предлагают подход к анализу финансово-экономического состояния без учета стадий жизненного цикла. При этом, например, оценка показателей рентабельности на этапе создания предприятия не позволит сделать необходимый вывод, так как их значения будут заведомо низкими, но это не будет свидетельствовать о вероятном прекращении деятельности. Аналогично можно судить о риске, так его высокий уровень является нормальным для стадии становления, но должен насторожить в период зрелости предприятия и т.д. Следовательно, существенный недостаток методик – отсутствие критериев оценки непрерывности деятельности в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия.

Обобщив различные подходы к оценке финансово-экономического положения организаций, можно выделить следующие наиболее часто используемые группы показателей: платежеспособность и финансовая устойчивость; степень риска; эффективность деятельности. По ним можно судить о стабильности предприятия, если известна стадия его жизненного цикла, т.к. критерии на каждой будут разными.

Таблица 3

**Взаимосвязь показателей финансово-экономического положения
и стадий жизненного цикла организации**

Этапы жизненного цикла	Исследуемый показатель		
	платежеспособность	уровень риска	эффективность деятельности
Зарождение	+	+	
Рост			+
Зрелость	+		+
Спад	+	+	+

Подводя итог, следует отметить, что оценка непрерывности деятельности актуальный и неоднозначный аспект аудита, но ее результаты способны во многом определить будущую стратегию развития экономического субъекта.

Список литературы:

1. Аудит: Учебник для вузов / Под ред. В.И. Подольского. – М.: Экономист, 2003.
2. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник для вузов. Издание 3-е, переработано и дополнено. – М.: ДиС, 2005.
3. Шерemet А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебник – Издание 5-е, переработано и дополнено. – М.: Инфра-М, 2005.

ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

© Поленова С.Н.*

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Тенденциями развития системы бухгалтерского учета и отчетности в мировой и отечественной практиках являются процессы регулирования, начавшиеся с времен промышленных революций в Европе и

* Доцент кафедры «Бухгалтерский учет», кандидат экономических наук, доцент

совершенствования европейского хозяйственного законодательства. Учетное регулирование является, с одной стороны, общим этапом развития системы бухгалтерского учета и отчетности, а, с другой, – системой, включающей процессы унификации, гармонизации и стандартизации учетных практик. Представлен авторский взгляд на содержание теоретических основ, составляющих концепцию регулирования бухгалтерского учета и отчетности, как системы, ее основные элементы, механизм ее реализации в организации учетной деятельности.

Регулирование бухгалтерского учета и отчетности является достаточно сложным процессом. Исследование процесса регулирования должно опираться на его анализ как системы. Системное выражение учетного регулирования как одного из видов деятельности государства может быть осуществлено по-разному. Одним из направлений рассмотрения регулирования учетной системы может быть описание регулирования как механизма, позволяющего государству решать задачи воспроизводственных процессов.

Содержание регулирования зависит от задач, которые возникают перед государством, как институтом. В обобщенном виде совокупность задач, выполняемых государством в процессе регулирования, можно обозначить исходя из определения понятия «государственного регулирования» как ориентацию воспроизводства общественного капитала в направлении предусмотренного варианта движения и развития [1, С. 223].

Регулирование бухгалтерского учета и отчетности является одной из многочисленных задач, в процессе государственного регулирования. Рассмотрение регулирования как системы и механизма начнем с конкретной характеристики его целей, которые определяют содержание регулирования. Совокупность целей позволит структурировать механизм регулирования, поскольку цель в теории систем трактуется как главный системообразующий фактор.

Цель государственного регулирования направлена на объект – воспроизводство общественного капитала, определяемого потребностями субъектов хозяйствования. Отсюда цель государственного регулирования бухгалтерского учета и отчетности – получение информации о работе производителей для выполнения общей цели государственного регулирования по ориентации воспроизводства капитала в направлении предусмотренного варианта движения и развития. Исходя из сущности и содержания бухгалтерского учета и отчетности, государственное регулирование в учетной области должно помочь организации в выполнении стоящих перед ней задач. Наряду с этим государственное регулирование в учете позволяет выполнить отдельные задачи субъекта хозяйствования за него. Для разъяснения методик формирования данных в учете для таких субъектов как органы статистики, налоговые органы, потенциальные работодатели,

кредиторы и других, проводится работа по их регулированию, что способствует выполнению общей цели государственного регулирования хозяйственной деятельности.

Государственное регулирование, как элемент рыночной экономики, не могло появиться в ней, если бы не были созданы соответствующие предпосылки. Обоснование предпосылок следует вести по результатам анализа сопровождающих предусмотренный вариант движения и развития расширенного воспроизводства нежелательных ситуаций, служащих толчком процесса регулирования.

Совокупностью иерархических целей государственного регулирования бухгалтерского учета и отчетности можно трактовать, на наш взгляд, следующим образом:

- общая цель: получение учетной информации понятной пользователю в соответствии с информационными потребностями для воспроизводства общественного капитала;
- главная цель: формирование информации полезной пользователю;
- конкретные цели: достоверность, нейтральность, полнота и др.

Установим функциональные элементы системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности, представляющие объективный механизм его организации. Для того чтобы регулирование учетной информации успешно осуществлялось необходимо наличие следующих условий:

- ресурсной базы (совокупности средств) для ведения деятельности по регулированию;
- орудий (методов) воздействия на систему бухгалтерского учета и отчетности, посредством которой ведется процесс регулирования;
- наличия аппарата регулирования, посредством деятельности которого за счет использования соответствующих ресурсов и при помощи орудий (методов) воздействия осуществляется исследуемый процесс.

Система регулирования бухгалтерского учета и отчетности, как и любая система, имеет *способ ее реализации*, который воплощен в определенной форме. Способов реализации системы регулирования может существовать несколько. Причем, на наш взгляд, каждый из них опосредован объективными условиями, характерными для национальных или автономных систем бухгалтерского учета и отчетности.

Определив каждый структурный компонент системы регулирования учета и отчетности: цели, ресурсную базу, методы взаимодействия, аппарат регулирования, способы реализации, квалифицируем их как параметры системы учетного регулирования, включающие пять блоков.

Систему учетного регулирования представим как механизм, состоящий из следующих блоков.

Блок 1 «Цель».

1.1. Формирование учетной информации, адекватно отражающей экономические процессы на макроэкономическом уровне.

1.2. Формирование учетной информации, адекватно отражающей экономические процессы на уровне субъекта хозяйствования.

1.3. Формирование учетной информации для пользователей бухгалтерской отчетности.

Блок 2 «Ресурсная база (совокупность средств)».

2.1. Государственная собственность в отдельных сферах хозяйственной деятельности (в производстве, инфраструктуре, науке, кредитной и банковской сферах и др.).

2.2. Государственные финансы, формирующиеся за счет перераспределения национального дохода.

2.3. Законодательные нормы, установленные государственными органами.

2.4. Информационные ресурсы на уровне государства.

Блок 3 «Орудия (методы) воздействия».

3.1. Государственная собственность.

3.2. Экономическое воздействие посредством финансирования производства (предоставления кредитов, субсидий, субвенций в рамках национальных проектов, системы налогообложения и др.).

3.3. Административное воздействие путем ограничений, установленных в соответствии с нормами законодательства или посредством административных методов.

3.4. Информационное воздействие (посредством установления форм бухгалтерской отчетности, порядка формирования ее показателей, сроков представления отчетных форм, их состава, направлений представления и др.).

3.5. Государственное хозяйственное законодательство (гражданское право, финансовое право, трудовое право и др.).

Блок 4 «Аппарат регулирования».

4.1. Государственные органы, регулирующие общественное производство: парламент, правительство (министерства, ведомства, ЦБ России, внебюджетные фонды и др.).

4.2. Общественные профессиональные объединения (Институт профессиональных бухгалтеров России).

Блок «5 Способ реализации».

5.1. Посредством регулирования государственными органами.

5.2. Посредством регулирования общественными институтами.

Система регулирования учета и отчетности является внутренне противоречивой. С одной стороны, система регулирования на национальном уровне представляется как внутренне целостная, единая система, но, с другой стороны, отдельные компоненты, объединенные нами в блоки, противостоят друг другу в процессе, как регулирования, так и ведения

бухгалтерского учета и составления отчетности, противоборствуют, снижая эффективность исследуемого процесса.

В блоке 1 «Цель» противоречия возникают между целью регулирования учета и отчетности для адекватного отражения экономических процессов на уровне субъекта хозяйствования и уровне пользователей бухгалтерской отчетности. На уровне субъекта хозяйствования возникает противоречие в раскрытии информации, полно и достоверно представляющей фактические сведения, а на уровне пользователей – только таких данных, которые показывают финансовые результаты и имущественное положение субъекта хозяйствования с наилучшей стороны.

В блоке 2 «Ресурсная база (совокупность средств)» возникает противоречие между суммами финансирования мероприятий по реформированию учета и отчетности общественными (неформальными) институтами и расходами на учетное регулирование административно-правовыми средствами.

В блоке 3 «Орудия (методы) воздействия» противоречие может проявиться между законодательными методами регулирования ведения бухгалтерского учета на национальном уровне и методиками ведения учета активов, обязательств и хозяйственных операций, характеризующих стадии движения капитала, принятыми в международной учетной практике.

В блоке 4 «Аппарат регулирования» противоречие возникает между субъектами в системе регулирования бухгалтерского учета и отчетности (министерствами, ведомствами, неформальными институтами учетного регулирования).

В блоке 5 «Способ реализации» обнаруживаются противоречия между культурными традициями страны и системой учетного регулирования, привнесенными извне.

Анализ содержания каждого блока системы учетного регулирования позволяет представить его концепции, включающие разные сочетания элементов, составляющих содержание каждого блока.

Наряду с регулированием бухгалтерского учета и отчетности на макроэкономическом уровне, происходит его регулирование на уровне субъекта хозяйствования, т.е. на микроэкономическом уровне.

Процесс регулирования бухгалтерского учета и отчетности включает объективный и субъективный аспекты. Объективный аспект выражается в совокупности методологии и методик бухгалтерского учета и отчетности, представленных в нормативных документах, в учетной политике, внутренних методиках учета объектов. Субъективный аспект учетного регулирования реализуется в форме соответствующей оценки внутри организации (самооценка), а, с другой стороны, внешние пользователи бухгалтерской отчетности могут осуществлять такую оценку по содержанию отчетности и другим данным. Следовательно, на уровне субъектов хозяй-

ствования происходит объективный процесс микрорегулирования бухгалтерского учета и отчетности.

Микрорегулирование осуществляется посредством:

1. волевой организации учетного процесса;
2. воздействия внешней (окружающей) среды.

Оно включает два отмеченных свойства, присущих любой организации, в том числе организации бухгалтерского учета и отчетности, и представляет имманентное проявление в организации бухгалтерского учета и отчетности. В связи с этим профессор Ю.М. Осипов отмечает: «... *организация есть всегда самоорганизация, но в рамках этой самоорганизации всегда реализуется волевая организация, находящая выражение и в регулировании*» [1, С. 191].

Эффективность регулирования бухгалтерского учета и отчетности на мировом уровне достигается разумным сочетанием объективного и субъективного регулирования, критерием которого является мера. Организация бухгалтерского учета и отчетности на микроуровне может стать аномальной, если она будет подчинена эгоистическим или неэкономическим задачам.

Регулирование бухгалтерского учета и отчетности представляет определенный вид деятельности, имеющий общественную значимость, а, следовательно, его результат является товаром, обладающим стоимостью. По мнению автора, расходы по учетному регулированию на макроэкономическом уровне относятся к транзакционным издержкам. В процессе регулирования учета и отчетности, наряду с расходами, общество получает и доходы. Поэтому возможно определение эффективности учетного регулирования посредством сопоставления доходов и расходов.

Список литературы:

1. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.

ВОПРОСЫ ПЕРЕЦЕНКИ И ОБЕСЦЕНЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО РСБУ И МСФО

© Сапрыкина О.А.*

Сибирская академия финансов и банковского дела,
г. Новосибирск

Вопросы переоценки основных средств по данным МСФО и РСБУ.
Обесценение ОС в соответствии с международными стандартами.
Пути сближения ПБУ и IAS в вопросах учета основных средств.

* Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и аудита

Основные средства – есть материальные активы, которые используются в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации для получения экономических выгод (дохода) в будущем более одного отчетного периода.

Несмотря на значительное сходство в определениях российского Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 и международного стандарта IAS 16 «Основные средства», по многим вопросам учета требования различны. Цель исследования состоит в вопросах переоценки основных средств по российским и международным стандартам, а также в необходимости проведения теста на обесценение долгосрочных активов. Для этого следует рассмотреть детально Положение по бухгалтерскому учету 6/01 (далее – ПБУ 6/01) [1] и IAS 16 «Основные средства» [2] в части вопросов переоценки и обесценения.

РСБУ

Согласно п. 15 ПБУ 6/01 коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости. При принятии решения о переоценке по таким основным средствам следует учитывать, что в последующем они переоцениваются регулярно, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.

Согласно ПБУ 6/01 переоценка объектов основных средств производится путем пересчета его первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее, и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта, при этом способ переоценки объектов основных средств законодательством не определен.

Результаты проведенной по состоянию на первое число отчетного года переоценки объектов основных средств подлежат отражению в бухгалтерском учете обособленно. Результаты переоценки не включаются в данные бухгалтерской отчетности предыдущего отчетного года и принимаются при формировании данных бухгалтерского баланса на начало отчетного года. По правилам бухгалтерского учета в Главной книге записи по переоценке активов производятся в январе месяце, а данные бухгалтерского баланса на конец года, предшествующего отчетному, отличаются от данных бухгалтерского баланса на начало отчетного года в части переоценки (то есть по строкам 120 «Основные средства» и 430 «Добавочный капитал»).

Сумма дооценки объекта основных средств в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал организации. Сумма дооценки объекта

основных средств, равная сумме уценки его, проведенной в предыдущие отчетные периоды и отнесенной на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), зачисляется на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

Сумма уценки объекта основных средств в результате переоценки относится на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытый убыток). Сумма уценки объекта основных средств относится в уменьшение добавочного капитала организации, образованного за счет сумм дооценки этого объекта, проведенной в предыдущие отчетные периоды. Превышение суммы уценки объекта над суммой дооценки его, зачисленной в добавочный капитал организации в результате переоценки, проведенной в предыдущие отчетные периоды, относится на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытый убыток). Сумма, отнесенная на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытый убыток), должна быть раскрыта в бухгалтерской отчетности организации.

При выбытии объекта основных средств сумма его дооценки переносится с добавочного капитала организации в нераспределенную прибыль организации.

Декларируя вопрос переоценки в национальном стандарте учета, законодатель не раскрывает понятие «регулярно», однако, подчеркивает, что стоимость основных средств не должна существенно отличаться от текущей стоимости. Следует также обратить внимание и на необязательность данной процедуры: организация может проводить переоценку (но не обязана это делать). Рассуждая на тему национальных стандартов, следует помнить о коллизиях, которые появляются как результат неоднозначности. Исходя из ПБУ 6/01 российскому предприятию не очень-то и выгодно заниматься вопросами переоценки: поскольку при проведении переоценки впервые ее следует проводить более или менее регулярно (это приведет к дополнительным расходам – услуги оценщика стоят дорого).

Если же основные средства учитываются по исторической модели, то далее никаких действий с основными средствами производить не нужно. Появляется проблема: в ПБУ не закреплена обязательность в процедуре проверки на обесценение активов – действительно ли активы продолжают приносить те же выгоды, что и год назад. То есть избирая в качестве положения по учетной политике историческую модель учета основных средств, организация изначально нарушает упомянутый выше принцип осмотрительности: сумма денежных потоков, ожидаемых от основных средств, с течением времени, возможно, снизится.

По сути, данное положение перекликается с понятием «обесценение», раскрываемых в международных стандартах. Как же дела обстоят в международном учете?

МСФО

В соответствии с IAS 16 «Основные средства» организация в качестве своей учетной политики должна выбрать одну из двух моделей учета основных средств:

- Модель учета по первоначальной стоимости;
- Модель учета переоценки.

Согласно первой модели после первоначального признания в качестве актива объект основных средств должен учитываться по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения. Понятие «обесценение» раскрывается в специальном одноименном стандарте IAS 36 «Обесценение», который будет рассмотрен ниже.

По второй модели – объект основных средств, справедливая стоимость которого поддается достоверной оценке, подлежит учету по переоцененной величине, равной его справедливой стоимости на дату переоценки, за вычетом любой накопленной впоследствии амортизации и любых накопленных впоследствии убытков от обесценения. Переоценки должны проводиться с достаточной регулярностью во избежание существенного отличия балансовой стоимости от той, которая определяется при использовании справедливой стоимости на отчетную дату.

При этом стандарт поясняет, что частота проведения переоценок зависит от изменений в справедливой стоимости основных средств. Если справедливая стоимость переоцененного объекта ОС существенно отличается от его балансовой стоимости, необходима дополнительная переоценка. При этом в стандарте поясняется, что если справедливая стоимость объектов претерпевает значительные и произвольные колебания, то переоценка должна проводиться ежегодно. Если же изменения незначительны, то переоценка может проводиться не чаще одного раза в 3-5 лет. При этом согласно п. 36 стандарта если проводится переоценка одного объекта, то переоценивать необходимо все объекты ОС, принадлежащие данному классу.

Согласно IAS 36 «Обесценение активов» [3] по состоянию на каждую отчетную дату компания должна проверять наличие любых признаков, указывающих на возможное уменьшение стоимости актива, в случае выявления любого такого признака компания должна оценить возмещающую стоимость актива – то есть проводить тест на обесценение активов.

Определяемое МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» понятие «обесценение активов» не имеет аналога в РСБУ. Суть данного стандарта состоит в том, чтобы активы отражались в финансовой отчетности по стоимости, не превышающей возмещающую стоимость. Тем самым подготовка финансовой отчетности происходит в условиях осмотрительности. Отме-

тим, что одним из основных положений концепции осмотрительности является тот факт, что активы в балансе не должны показываться по стоимости, превышающей сумму денежных потоков, которые ожидаются от них в будущем.

Возмещаемая стоимость определяется стандартом как наибольшее из значений:

- справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу;
- ценности использования, представляющей собой дисконтированную стоимость чистых денежных потоков, генерируемых активом.

Определение возмещаемой стоимости весьма трудоемко, а потому ее расчет осуществляется только в случае наличия признаков обесценения.

Если невозможно определение возмещаемой стоимости конкретного актива (например, ряд активов генерируют доход только во взаимосвязи, а не по отдельности), то IAS 36 требует провести тестирование на обесценение на уровне единиц, генерирующих денежные средства.

В учетной политике в части обесценения активов должна раскрываться следующая информация:

- Методика проведения тестов на обесценение (какие признаки обесценения рассматривает).
- Методы определения справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу (на какой информации базируется определение) и ценности использования (какая ставка дисконтирования применена для расчетов, какие допущения применялись при расчете притоков и оттоков денежных средств по периодам и пр.).

Следует отметить, что проведение теста на обесценение – задача архи сложная и архи важная. В случае необходимости получения аудиторского заключения адекватность выбранной методики для теста, а также правильность произведенных расчетов необходимо защищать перед аудитором.

Исходя из изложенного, можно констатировать, что проблема оценки и учета основных средств (далее – ОС) является наиболее важной для российских организаций при подготовке финансовой отчетности, соответствующей российским стандартам (РСБУ). Это вызвано высокой долей основных средств в составе активов для большинства российских организаций. Таким образом, от правильной оценки основных средств в конечном счете в наибольшей степени зависит достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности организации.

Согласно международным стандартам ОС могут учитываться двумя способами:

- исходя из исторической стоимости: после первоначального признания в качестве актива объект ОС должен учитываться по его перво-

начальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения;

- по переоцененной стоимости. Организация, придерживающаяся второго подхода, понесет дополнительные затраты на обязательную ежегодную переоценку ОС, а также в любом случае обязана будет исчислить стоимость ОС и по первому подходу (историческая стоимость минус накопленная амортизация и накопленные убытки от обесценения). Поэтому второй подход представляется менее привлекательным для российских организаций. Но в каждом из описанных подходов налицо концепция осмотрительности, что, в конечном счете, говорит о достоверности финансовой отчетности.

Для учета ОС в соответствии с РСБУ необходимо на законодательном уровне предусмотреть обязательность исполнения данного принципа – принципа осмотрительности. Только понимание важности отражения ОС в финансовой (бухгалтерской) отчетности в размере, не превышающем их возмещаемую стоимость, поможет достичь понимания обязательности проведения ежегодной проверки балансовой стоимости ОС на обесценение.

Список литературы.

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: приказ МФ РФ от 30.03.2001 № 26н (в ред. От 27.11.2006 № 156н).
2. IAS 16 «Основные средства» (IAS 16 «Property, Plant and Equipment»).
3. IAS 36 «Обесценение активов» (IAS 36 «Impairment of Assets»).
4. <http://gaap.ru>.

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

© Чурикова А.А.♦

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск

Раскрыты наиболее существенные характеристики металлургического производства, ранее комплексно не рассматриваемые, определяющие отраслевые особенности системы управленческого учета материальных затрат.

♦ Ассистент кафедры Аудита, кандидат экономических наук

Значительная роль отрасли в обеспечении конкурентоспособности государства на мировом рынке определяет повышение внутренних требований к эффективности деятельности каждого металлургического предприятия, и прежде всего, к управлению затратами. Металлургия исторически считается материалоемким производством, поэтому основные рычаги повышения эффективности деятельности предприятий относятся к сфере управления материальными затратами. Тип, специализация металлургического производства и другие его отраслевые особенности требуют разработки более совершенных подходов к формированию информации о затратах, что обуславливает необходимость развития управленческого учета и анализа материальных затрат.

Наполнение производственного учета новыми методами управления затратами, внедрение управленческого учета на металлургических предприятиях началось в конце прошлого века. В условиях государственного ценообразования интерес к сведениям о реальных затратах металлургического производства носил формальный характер, кроме того детализированная учетная информация не была востребована. Проблемами ценообразования занимались государственные структуры, цены устанавливались исходя из совокупных затрат на производство и реализацию продукции. Поэтому у руководителей металлургических комбинатов отсутствовали реальные стимулы к снижению затрат.

В настоящее время к управлению затратами металлургических предприятий предъявляются повышенные требования, поскольку необходимость в нем диктуется не только внутренними, но и внешними условиями функционирования.

К внешним особенностям, формирующим систему управленческого учета материальных затрат металлургического предприятия, по нашему мнению, можно отнести:

1. *Функционирование большинства предприятий черной металлургии как на внутреннем, так и на внешних рынках России.* В таких условиях эффективность деятельности предприятия черной металлургии зависит от спроса на продукцию на рынках, от уровня конкурентоспособности продукции. Следовательно, возникает необходимость во внедрении таких мероприятий, которые позволили бы повысить качество продукции и управлять затратами.

В первом случае проблема решается внедрением системы менеджмента качества, которая для российских металлургических предприятий является необходимым условием осуществления деятельности на внешнем рынке. Вторая проблема связана с достижением такого уровня затрат, который был бы ниже вероятной рыночной цены, обеспечивая не только необходимый уровень рентабельности, но и резервы повышения прибыли в случае снижения цены.

Система менеджмента качества основана на разработанных специальных стандартах, регламентирующих порядок осуществления некоторых бизнес-процессов. Поскольку необходимость в регламентах диктуется внешними условиями функционирования предприятий, то они являются первичными по отношению к управленческому учету. Следовательно, некоторые вопросы организации учета для нужд управления основаны на предписаниях системы менеджмента качества. Проблема достижения приемлемого уровня цен решается в управленческом учете путем планирования, учета, анализа и контроля уровня затрат. По нашему мнению, данное направление носит обязательный характер.

2. *Уровень взаимоотношений с предприятиями предыдущих и последующих переделов черной металлургии.* Укрепление связей с партнерами способствует стабильности поставок сырья и отгрузки продукции, что приводит к выполнению плана производства и реализации.

В управленческом учете в связи с наличием взаимовыгодных связей с предприятиями появляется возможность осуществить выбор поставщика на необходимых условиях, повысить уровень использования сырья через регулирование цены и качества ресурсов. Таким образом, чем более долгосрочными являются связи между предприятиями, тем сильнее это оказывает влияние на эффективность использования материальных ресурсов, следовательно, сокращение материальных затрат.

3. *Большинство предприятий черной металлургии находится в частной собственности, включены в холдинги.* Исследование финансового состояния и эффективности использования ресурсов металлургических производств разных собственников показало, что предприятия, входящие в крупные холдинговые структуры, характеризуются привлечением инвестиционных ресурсов для обновления производственных мощностей, значительным размером собственного капитала, собственных оборотных средств и более эффективным управлением активами. Опрос специалистов показал, что на таких предприятиях система управленческого учета и анализа сформирована и отличается результативностью, чему способствовали не только финансовые возможности, но и требования, предъявляемые к системе управления холдингами.

В то же время в отрасли существуют предприятия, состояние которых финансово неустойчиво, а бизнес-процессы не отлажены. Соответственно, система управленческого учета и анализа таких предприятий хотя и существует, но, как правило, имеет недостатки. Собственники предпочитают свободные финансовые ресурсы использовать не на совершенствование учетной системы, а на модернизацию производственных мощностей, расширение ассортимента выплавляемой стали или прокатываемого металла.

Таким образом, участие организации в холдинге, по нашему мнению, позволяет судить об уровне развития управленческого учета на металлур-

гическом предприятии. При этом следует учитывать, что повышение качества информации управленческого учета материальных ресурсов актуально для всех предприятий, независимо от объема деятельности и размера организации. Так, для крупных предприятий оно позволяет повысить финансовые результаты, а, следовательно, функционировать на международном рынке ценных бумаг, приобрести соответствующий имидж, для средних – оно влияет на стабильность финансовых результатов, инвестиционную привлекательность для модернизации производственного оборудования. На уровень развития управленческого учета, а соответственно, в его рамках, управления затратами влияет и положение металлургической компании на рынке. Успешные крупные организации, сосредотачивающие в своем составе практически все производства металлургического комплекса, имеют автоматизированную систему управления предприятием, в том числе и производством. Средние предприятия имеют другие условия, поэтому их управление затратами носит менее системный характер. Выделенные автором отраслевые особенности деятельности металлургических предприятий объясняют сложившуюся ситуацию на металлургическом рынке России. Предприятия отрасли находятся в разных экономических условиях, это определяет в свою очередь уровень управленческого учета в целом и в т.ч. учета материальных затрат.

Кроме внешних условий функционирования металлургических предприятий к внутренним особенностям металлургического производства, оказывающим влияние на систему управленческого учета материальных затрат можно отнести: полноту металлургического цикла, сложившиеся традиции в области учета затрат, вариативность внутренних материальных потоков и поперечных процессов, степень возможности использования требований системы менеджмента качества в управленческом учете, способ распределения косвенных затрат.

Основное влияние на подходы к организации учета и анализа оказывает процесс производства продукции металлургических предприятий. Уникальность производственных процессов конкретных металлургических предприятия проявляется как в сочетании отдельных технологических стадий металлургического производства, так и в способе производства. Прокатное производство может быть представлено холодным или горячим способами проката, производство стали – электросталеплавильным или конвертерным. В этих условиях отличается не только оборудование, но и основные и вспомогательные материалы, отсутствуют или используются быстроизнашивающиеся инструменты, услуги отдельных вспомогательных цехов, продукция может проходить дополнительную обработку и т.д. Это все требует соответствующей организации планирования, контроля, учета и распределения затрат металлургического производства, оказывает влияние на материальные затраты.

Следующей особенностью металлургического производства является наличие так называемых возвратных потоков полуфабрикатов, связанных не только с исправлением брака, использованием отходов, но и с технологическими особенностями производства конкретной продукции. Такое перемещение возможно не только внутри одного передела (например, прокатного производства), но и между (например, из прокатного в трубное и затем обратно, в прокатное производство). Это усложняет процесс учета производства, соответственно и затрат.

Следующей особенностью, оказывающей влияние на управленческий учет материальных затрат, является распределение косвенных расходов. В отличие от классического представления прямых затрат в виде материальных затрат и затрат на оплату труда (это характерно для большинства промышленных предприятий), традиционно при учете затрат металлургического производства в качестве прямых рассматриваются только материальные затраты. Остальные затраты учитываются по статьям и затем распределяются на готовую продукцию. Таким образом, общепроизводственные расходы, в отношении которых в металлургии применяется термин «расходы по переделу», считаются косвенными и комплексными расходами [1].

Затраты на производство фиксируются в целом по переделу в разрезе отдельных агрегатов, утвержденных статей затрат. Соответственно, при калькулировании определяется себестоимость как готовой продукции, так и полученных полуфабрикатов.

Отчетные калькуляции себестоимости товарной продукции при попередельном методе учета составляются по затратам на последний (конечный) передел. В свою очередь, себестоимость полуфабриката каждого последующего передела складывается из произведенных на данном переделе затрат и себестоимости полуфабрикатов, полученных из предыдущих переделов. Распределение расходов по переделу между продукцией осуществляется с использованием показателя трудоемкости конкретного вида продукции, с помощью которого осуществляется корректировка веса заданного в обработку материального ресурса (за минусом отхода и брака). Применение единого способа распределения таких затрат вызвано тем, что металл разных марок стали требует различных по времени и стоимости затрат для обработки, что связано с физическими характеристиками видов металла. На наш взгляд, такой подход к распределению не в полной мере учитывает специфику отдельных затрат. Для более конкретных рекомендаций по порядку их распределения необходимо провести анализ взаимосвязи веса металла, скорректированного на показатель трудоемкости, и отдельных статей затрат по переделу.

Следует отметить, что на каждом предприятии выпускаются сотни сортamentных позиций продукции каждого передела; с учетом того, что часть готовой продукции реализуется и часть – используется в последую-

щих переделах, количество наименований выпущенной реализованной продукции растет с каждым этапом производства. С этим связана основная проблема информационного обеспечения управления металлургическими предприятиями. В традиционных калькуляциях, применяемых в черной металлургии с советских времен и рекомендуемых отраслевыми методическими рекомендациями, информация агрегируется по переделам, то есть калькулируется себестоимость обработки заданного полуфабриката в текущем переделе.

Существующие калькуляции в металлургии не позволяют увидеть целостную (сквозную) картину расходования материальных ресурсов на единицу готовой продукции. Кроме того, типовой методике присуща определенная непрозрачность из-за наличия калькуляционной статьи «полуфабрикаты». Стоимость заданного в текущий передел полуфабриката представляет собой стоимость ресурсов, в том числе и материальных, предыдущего передела. Таким образом, статья «полуфабрикаты» является сводной натурально-стоимостной характеристикой себестоимости продукции передела.

Для обеспечения прозрачности процесса формирования материальных затрат указанная проблема приобретает существенное значение, т.к. без увязки себестоимости предыдущих и последующих переделов невозможно представить целостную «картину» состава себестоимости товарной металлопродукции, ее структуры и динамики.

По мнению автора, повышение качества информации о материальных затратах возможно двумя путями: корректировкой получаемой информации в результате традиционного калькулирования или сменой применяемого метода учета затрат и калькулирования на более точный, позволяющий рассматривать себестоимость продукции не как совокупность затрат отдельных переделов, а как совокупность себестоимости отдельных операций для получения продукции. Перечисленные характеристики деятельности металлургических предприятий определяют такие особенности управленческого учета материальных затрат, как необходимость сочетания попередельного метода и полуфабрикатного способа со сквозным калькулированием, требованиями ИСО:9001, углубление взаимосвязи учетных и аналитических процедур, конкретизация способа оценки незавершенного производства, что обеспечивает необходимую информационную прозрачность в управлении затратами.

Список литературы:

1. Методические рекомендации по планированию, формированию и учету затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятий металлургического комплекса, утвержденные Министерством промышленности и энергетики Российской Федерации от 08.10.2004.

ПЛАН СЧЕТОВ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ

© Шмакова О.В.*

Московское представительство
АО «Эли Лили Восток С.А.» (Швейцария),
г. Москва

План счетов является неотъемлемым приложением к учетной политике организации. Существует два подхода к его построению: один – в соответствии ПБУ, на основании приказа Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н, другой – в соответствии с МСФО. В рассматриваемой работе представлены оба подхода: изложены отрицательные стороны первого, наиболее распространенного в России, и положительные стороны второго, являющегося, на наш взгляд, наиболее оптимальным.

Учетная политика – это основной документ, определяющий способы ведения бухгалтерского учета, используемые при отражении хозяйственных операций. План счетов бухгалтерского учета – это систематизированный перечень счетов для ведения бухгалтерского учета на любом предприятии. С его помощью кодируются счетные записи, отражающие совершенные хозяйственные операции.

В процессе составления учетной политики организация в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (1/2008), утвержденным приказом Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н, обязана утвердить рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий номенклатуру синтетических и аналитических счетов, необходимых для ведения бухгалтерского учета. Его наличие обязательно для удовлетворения требований своевременности и полноты учета и отчетности.

Рабочий план счетов разрабатывается на основе Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению, утвержденных приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н (в ред. от 18 сентября 2006 г. № 115н) и оформляется в виде отдельного приложения к учетной политике. Каждая организация добавляет в него только дополнительные субсчета, может их исключать и объединять, уточнять содержание, учитывая специфику хозяй-

* Младший бухгалтер

ственной деятельности. Создавать и включать в рабочий план счетов новые синтетические счета она не имеет права.

На наш взгляд, это неудобно, так как специфика деятельности организаций разнообразна, и в рамках стандартизированного плана счетов предприятий, функционирующих в разных отраслях, сложно вести учет, основываясь только на едином плане счетов. Такой подход ставит процесс организации бухгалтерского учета в строгие рамки и усложняет его.

В дополнение, необходимо отметить, что в Российской Федерации бюджетные учреждения и банки используют другие счетные планы, отличающиеся от плана счетов, утвержденного приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н (в ред. от 18 сентября 2006 г. № 115н), что еще раз подтверждает отсутствие универсальности применения «вариации» стандартного Плана счетов.

План счетов, утвержденный приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н, «... носит рекомендательный характер, на практике большинство компаний используют его практически в неизменном виде» [3, С. 87]. В сравнение, в МСФО единый план счетов не представлен. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности не требуется, чтобы организация его имела. Тем не менее, вести бухгалтерский учет по принципу двойной записи без плана счетов не представляется возможным. В связи с этим возникает необходимость в его разработке. Субъект хозяйствования вправе составить такой план счетов в условиях применения МСФО. Причем принятый счетный план будет максимально соответствовать специфике ее деятельности.

Международные стандарты финансовой отчетности прямо не предписывают разрабатывать этот документ, так как он относится не столько к области финансовой отчетности, сколько к системе внутреннего контроля организации. Несмотря на это, рабочий план счетов является приложением к учетной политике, а его отсутствие значительно усложняет не только ведение учета и составление отчетности, но и экономическую работу в целом.

Составляя рабочий план счетов в соответствии с МСФО и утверждая его учетной политикой, организация получает возможность:

- обеспечить более простое составление форм финансовой отчетности: бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств;
- основываясь на большей гибкости рабочего плана счетов, в дальнейшем, расширяя деятельность компании в связи с изменением ее структуры или бизнеса, более полно отражать ее деятельность, не внося существенных изменений в рабочий план счетов;
- достаточной детализации учетных и отчетных показателей для построения внутренних управленческих отчетов, проведения их эко-

номического анализа, принятия обоснованных управленческих решений.

Таким образом, рабочий план счетов необходимо утверждать учетной политикой организации, предоставив право самим организациям составлять собственный план счетов, исходя из общих принципов, не ограничивая план счетов строго определенным набором синтетических счетов. Данный подход будет способствовать успешному функционированию предприятия, сочетая рациональность, экономичность ведения учета, обеспечивая выполнение контрольной и коммуникативной функций и создавая благоприятную основу для принятия управленческих решений и выполнения требований и правил формирования отчетной информации.

Список литературы:

1. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению. Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н (в ред. от 18 сентября 2006 г. № 115н).
2. Учетная политика организации (ПБУ 1/2008). Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н.
3. Модеров С.В. План счетов в соответствии с МСФО // Главбух. – 2007. – № 15. – С. 87-93.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
IV Всероссийской научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»
(Часть 2)

Подписано в печать 12.01.2009. Формат 84×60X1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 9,8 Печ. л. 9,5 Заказ 01-12-2009

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

с целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит конференции, готовит к выходу сборники научных трудов «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных монографий по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru/>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!